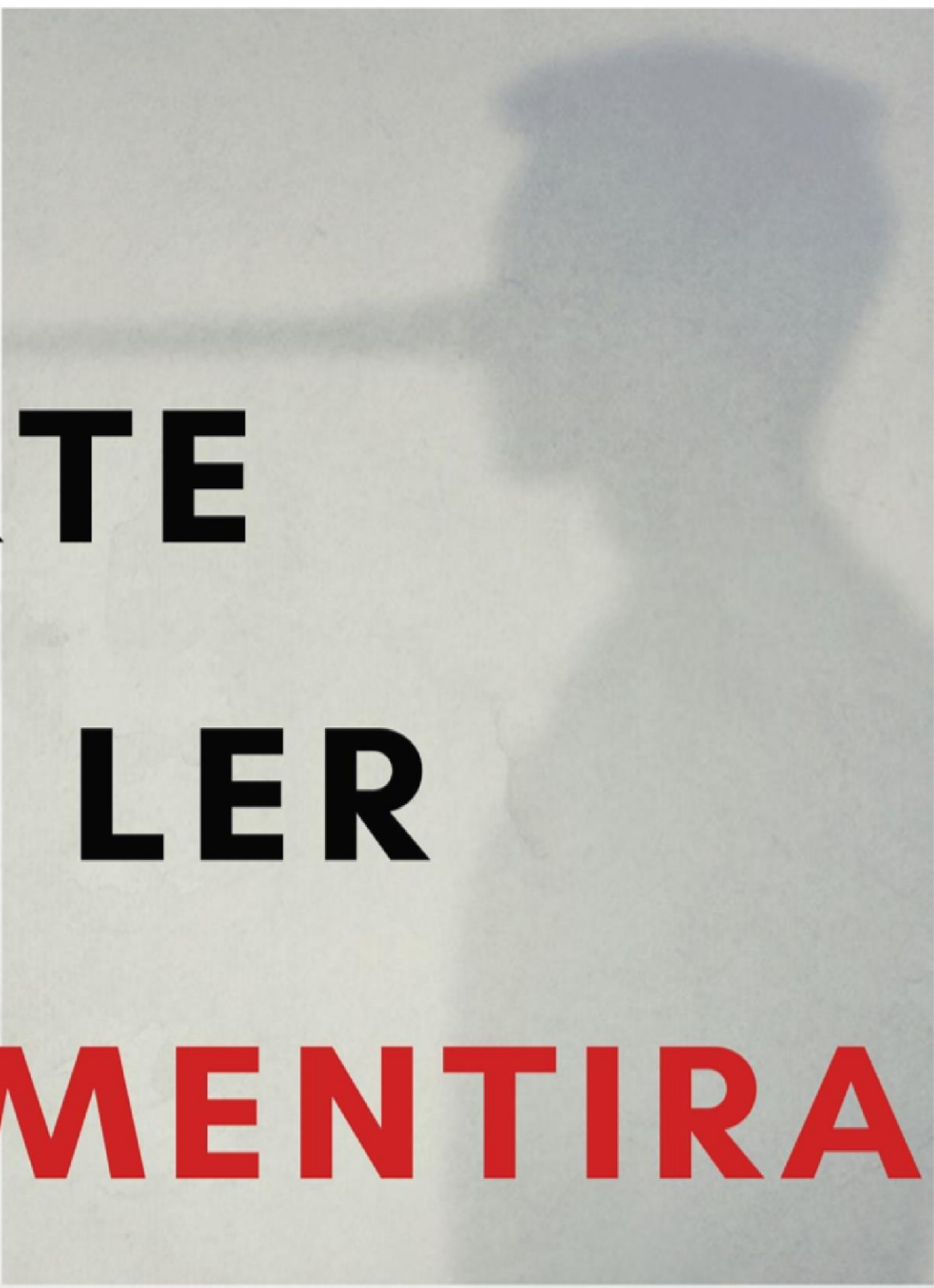




A ARTE DE LER A MENTIRA

**QUANDO A LINGUAGEM VERBAL E NÃO
VERBAL REVELAM O QUE AS PESSOAS
TENTAM ESCONDER**

DI SAVAL



A ARTE DE LER A MENTIRA

QUANDO A LINGUAGEM VERBAL E NÃO
VERBAL REVELAM O QUE AS PESSOAS
TENTAM ESCONDER

DI SAVAL

Introdução:

“Algumas pessoas têm sucesso com as suas mentiras porque as outras não se interessam tanto em buscar desmascará-las”

Paul Ekman

Por que mentimos?

Paul Ekman, especialista em linguagem não verbal, que vou citar amplamente neste livro, diz que há pelo menos nove razões:

Mentimos para obter alguma recompensa que de outro modo seria impossível. Exageramos a nossa experiência profissional no currículo ou entrevista de emprego, só para garantir a vaga.

Mentimos para evitar punição, seja para nós seja para outros. As mães mentem para proteger um filho criminoso; as crianças o fazem para evitar serem castigadas.

Mentimos isso também para escapar do perigo. Uma criança sozinha, para espantar um possível agressor na porta de casa, grita pela mãe ou pelo pai.

Mentimos para atrair a admiração dos outros. Contamos vantagens para ganhar popularidade, conquistar alguém especial. “Fabricamos” uma nova personalidade.

Para escapar de uma situação social ruim: Dizemos que temos um compromisso em casa ou que há alguém na porta para se livrar de uma ligação ou conversa chata.

Mentimos para evitar constrangimento. Se nós levamos um fora, dizemos que não deu tempo de conversar com aquela pessoa ou que por ela já ter compromisso não aceitou o convite para sair.

Para manter a privacidade sem magoar os outros. Não estamos a fim de ir a uma festa porque queremos um tempo para nós, então damos a desculpa de que já tínhamos outro compromisso agendado.

Mentimos para controlar as pessoas. Um candidato que promete e não cumpre. A mídia que não informa como deveria. O marido que nunca tem tempo para a mulher.

Com certeza, se cavarmos mais fundo, vamos descobrir outros motivos e necessidades. Mas, certamente todos eles se resumem a satisfazer os nossos impulsos mais básicos e primitivos: ***sobrevivência, alimentação, reprodução.***

O nosso cérebro primitivo só se preocupa com uma coisa: levar adiante os nossos genes.

Ele não está nem aí para os nossos princípios morais, para o nosso mundo social, e nem um pouco preocupado com os nossos parceiros ou colegas de trabalho.

Ou seja, ele não liga pra nada que não considera parte de nós ou que não seja de algum modo parecido conosco. No máximo só nos importamos com as pessoas ligadas às nossas necessidades mais básicas: a de gerar

descendentes, a de nos alimentar e aquela que nos garanta sobreviver. Nada mais.

Então, nós mentimos para colocar esses elementos familiares, básicos e próximos, em segurança. Tudo se resume ao nosso mundo pessoal.

Nós humanos somos **criaturas emocionais**. Isto é, nós reagimos fisicamente diante das coisas de acordo com o significado que elas têm para nós.

Às vezes, com as palavras, podemos tentar esconder muitas das nossas opiniões, gostos, e medos genuínos.

Mas nem sempre conseguimos. Porque a nossa linguagem, tanto a verbal como a não verbal falam de nós. Elas nos entregam.

Elas invariavelmente expressam a verdade sobre quem somos e pensamos, mesmo que não haja (ou não haja ainda) ninguém por perto para lê-la.

Os indicadores estarão lá.

Mas quais são esses indicadores que, se lidos, contam a verdade que nós estamos tentando esconder, mesmo que inconscientemente?

Veremos.

Eles são fáceis de ler sem possibilidade de erro? Não. Mas é por aqui o caminho.

Para pegarmos uma mentira, primeiramente precisamos nos conhecer, aliás, precisamos reconhecer como nós funcionamos.

O que fazemos e o que dizemos nem sempre são pelas razões que apresentamos, pois essas são apenas justificativas secundárias e terciárias para nos deixar bem com a nossa consciência (moral, social, religiosa).

Então, se há segundas intenções por trás de toda atitude aparentemente inocente que nós tomamos, porque os outros não teriam também?

Isso nos faz dar conta que:

As pessoas mentem não porque são más, imorais ou porque não são espiritualizadas.

As pessoas mentem para se dar bem. E quando nós reconhecemos isso, tudo faz sentido:

O vendedor mente para garantir o emprego e sobreviver. Ele não quer saber de você, não antes dele.

O seu colega de trabalho engana você, para crescer no seu lugar. Afinal, primeiro ele.

Você aumenta os seus atributos na paquera para ver se consegue convencer o outro a se deitar com você.

E tudo começa muito cedo entre irmãos, uns tentando manipular os pais sobre os outros.

Dados sobre a mentira

Vejamos alguns fatos sobre a mentira, que as pesquisas vêm confirmando, de acordo com dois artigos dos sites americanos *liespotting* e o *Psychology Today*:

- * Mentimos umas **200** vezes por dia (2 a 3 mentiras a cada 10 minutos numa conversa comum), segundo o psicólogo **Jerald Jellison**, incluindo as mentiras sociais normais ou as “mentiras brancas”.
- * **A nossa capacidade para detectar mentiras** tem apenas **54%** de precisão, de acordo com 206 estudos académicos envolvendo 24 mil indivíduos.
- * **Bebês** começam a mentir por volta dos **6 meses** de idade, fingindo sorrisos ou chorando sem nenhum motivo aparente, só para chamar a atenção.
- * **Oficiais da lei, juízes, agentes do FBI** não tem maior habilidade em detectar mentiras do que a média das pessoas. A exceção foi com o pessoal do serviço secreto. Tudo isso segundo estudos de P. Ekman e M. O’Sullivan.
- * **Gorilas, peixes, pássaros e até plantas mentem.** Os humanos não são a única espécie capaz de mentir, é claro. O que surpreende é o tanto de outros animais e

até plantas que apelam ao engano para sobreviver. Ficou famoso o caso da gorila **Koko**, que culpou o seu gatinho de estimação por arrancar uma pia da parede.

- * Com o devido treino, qualquer pessoa pode aumentar de **25-50%** a sua capacidade para identificar as pistas verbais e não verbais, que os mentirosos deixam escapar, concluiu vários estudos.
- * **Pessoas extrovertidas, confiantes e mais atraentes** tendem a mentir mais sob pressão. Já os indivíduos que se saem melhor em testes sobre o seu grau de responsabilidade mentem menos.
- * Segundo o psiquiatra **Charles Ford**, os **depressivos** graves raramente enganam ou são enganados, porque eles parecem descrever a realidade com mais precisão. E outros estudos demonstraram que eles se enganam menos do que os outros a respeito do controle que teriam a vida.

* Nessa linha, o pesquisador e psicólogo **Sheley Taylor**, da *Universidade da Califórnia (UCLA)*, disse ter encontrado evidências de que certa dose de **“autoengano”** – *mentir para si mesmo* – é essencial para a **saúde mental**.

Há muitos outros dados sobre a mentira, seja sobre como ela se processa, seja como ela pode ser detectada e vamos falar disso ao longo de todo o texto.

Qual a vantagem de se saber quem está mentindo?

Talvez devêssemos começar com a mais desconfortável das constatações: descobrir que alguém que gostamos e confiamos está mentindo é uma grande desvantagem.

O psicólogo Taylor, citado no item anterior, acerta quando diz que gostamos de nos

enganar e nos deixar enganar, desde que isso nos faça mais felizes.

Mas esse é também o primeiro obstáculo a superar se quisermos passar a interpretar as mentiras das pessoas.

Além do mais, quando somos muito negativos – no sentido de ver o que há de errado objetivamente – as pessoas tentam nos dissuadir, elas querem logo nos mostrar “o lado positivo” das coisas. O que pode nos deixar em dúvidas quanto às percepções de tudo aquilo que há de errado.

Acontece que nem tudo na vida é sempre positivo, e negar uma realidade ruim não vai nos ajudar.

Portanto, quer saber qual primeiro cuidado que você deve ter com a mentira?

É simples.

Fique muito atento *a tudo aquilo* que você diz ou afirma para si mesmo, que pareça **consolador** e **tranquilizador** demais.

Em muitos casos, a nossa “*visão positiva*” das coisas é apenas uma fuga da realidade. Nem sempre “*ter esperança*” é a melhor atitude a se tomar quando estamos diante de algo prejudicial e ruim vindo de fora.

Às vezes, é fato, até conseguimos criar uma versão *colorida e confortadora* de como as coisas se deram só para nos anestesiarmos, mas não é toda vez que isso dá certo e se sustenta a longo prazo.

Nós não gostamos de sofrer, e por isso mentimos para nós mesmos.

Sim, é claro. Você comprou este livro e é de se supor que você é alguém que está em busca de confirmar o que é de verdade e o que não está ou pode vir a estar errado nas suas relações e interações do dia-a-dia.

Você quer saber o que de fato está lhe favorecendo e não quer perder tempo com aqueles que tudo o que fazem é com “segundas intenções”.

Então, se você quer mesmo embarcar nessa aventura de buscar a verdade, precisa antes de qualquer coisa assumir esse compromisso consigo mesmo: **descobrir a verdade dê no que der.**

Afinal, não é fácil começar a ver que nem todos os seus contatos sorriem de alegria genuína quando encontram você.

Como será quando você descobrir que aquela sua amiga favorita só está por perto devido às vantagens que ela tem garantido por andar com você?

E aquele seu relacionamento, que de tão estranho que se tornou você nem sabe como chamá-lo ou defini-lo?

Pense no seu colega de trabalho, sempre tão simpático e sorridente, será mesmo que ele é sincero quando fala na sua cara que acha você uma pessoa muito legal?

Aquele sócio, ele é mesmo honesto com você sobre os lucros da empresa?

E quantas outras situações que você pode estar pensando em investigar na sua vida?

Porque mentir, todos mentem. Na mídia, na política, um vendedor quando se aproxima de você.

A mentira que dói, no entanto, é aquela que parte das pessoas mais próximas, com quem nós convivemos e em quem, em tese, não deveríamos achar motivo para desconfiar.

Não, detectar mentiras não é para qualquer um. Encarar a verdade é complicado.

É difícil assumir e ver o mundo como ele de fato é: uma selva onde todos estão em busca de sobreviver, e que o que nos difere dos animais irracionais nessa empreitada, são as maneiras sofisticadas, deliberadas e variadas que usamos para disfarçar os nossos reais interesses.

Dito isso, seja franco, você está preparado para encarar a verdade?

Como eu acho que você não chegou a essa introdução à toa, eu arrisco dizer que você respondeu afirmativamente.

Se a resposta foi afirmativa, então a sua leitura desse livro será bem agradável!



Autor: **Di Saval**

Obra: *A Arte de Ler a Mentira – Quando a linguagem verbal e não verbal revelam o que as pessoas tentam esconder*

2019 - C & T books

©**Todos os direitos reservados** (*Di Saval/C & T books*)

Essa é uma publicação independente (**C&T books**)

Revisão, preparação, capa, diagramação: **C & T books**

A você, Leitor:

O seu apoio é muito importante para o nosso trabalho. Portanto, se você gostar do livro, deixe uma AVALIAÇÃO na [página da Amazon](#).

É só procurar o livro, clicar em “**escrever uma avaliação**” e “**enviar**”. Isso fará com que continuemos produzindo material relevante sobre **Desenvolvimento Pessoal** com **preços acessíveis** a todos.

©Todos os direitos reservados.

Proibida a reprodução desse livro, total ou em partes, através de quaisquer meios. Os direitos autorais e morais do autor foram contemplados.

A violação dos direitos autorais constitui um crime (**Código Penal**, art. 184 e Parágrafos, **Lei nº 6.895**, de 17/12/1980), sujeitando-se à busca, apreensão e indenizações diversas (Lei nº 9.610, de 19/02/1998).

Sumário

Introdução:.....	2
1.....	20
As mentiras sobre a detecção de mentiras	20
2.....	42
A verdade sobre a mentira.....	42
3.....	82
Truques para detectar um mentiroso	82
4.....	107
O discurso da Mentira.....	107
5.....	123
A face da Mentira	123
6.....	135
Quando a mentira toma corpo	135
7.....	151
É possível detectar mentiras via mensagens de texto?	151
8.....	166
É mentira ou é Verdade?.....	166
(Exercícios)	166
Conclusão:	181

Fontes:	183
<i>Meus outros livros:</i>	185
Coleção “Linguagem Não Verbal”	185
Empreendedorismo e Sucesso:.....	187
<i>Sobre o Autor:</i>	192

1

As mentiras sobre a detecção de mentiras

Bem, para começar é bom esclarecermos algumas ideias mentirosas ou não muito verdadeiras que temos sobre a mentira e como detectá-la.

E cultivamos certas crendices às vezes inocentemente devido às tantas informações desencontradas que lemos por aí em sites e livros.

Para nos ajudar nisso vamos citar algumas afirmações e comentário de especialistas que não só escreveram sobre a detecção de mentiras, das enganações e falsidades, mas que dedicam ainda hoje a sua vida a isso.

Um deles é o famoso psicólogo **Dr. Paul Ekman**, referência científica para todos os estudiosos sérios que se envolvem com a pesquisa da linguagem não verbal.

Ekman, no final dos anos 60, viajou a *Papua Nova Guiné* e conviveu com a tribo dos *Fore* que vivia até então isolada, para estudar os seus hábitos comportamentais.

Após cuidadosas observações, o psicólogo conseguiu colher material suficiente para mais tarde organizar e comprovar que nós demonstramos as nossas emoções básicas por meio de *sete expressões faciais universais*.

Esse estudo derrubou teorias antropológicas anteriores que diziam que as expressões faciais humanas variavam e que, quando se pareciam, teriam sido aprendidas por meio da mídia e da propaganda. Não era o caso da tribo dos *Fore*.

Essas sete expressões são: ***raiva, tristeza, desprezo, felicidade, surpresa, nojo e medo***.

Elas dependem exatamente dos mesmos músculos faciais para se revelarem, e podem ser mais *explícitas* (aquelas que todo mundo vê) ou *sutis* (micro expressões rápidas).

Para que captemos essas *micro expressões faciais* é preciso muito treino e atenção, pois a maioria delas, além de serem muito rápidas, não é tão evidente, principalmente se você procurá-las no rosto de um mentiroso experiente.

O Dr. Ekman foi consultor científico da série cancelada “*Lie to me*”, que girava em torno de um agente e sua equipe, todos especializados em identificar criminosos por meio da linguagem não verbal.

Outro pesquisador e autor sobre esse tema da mentira específico é o ex-agente do FBI, **Joe Navarro**.

Ele conta que, ao se mudar muito pequeno com a família, para os EUA, ele tinha que se virar em entender a linguagem corporal das

peessoas para saber quando era querido por perto ou não, já que não dominava o inglês.

Mais tarde, ele estudou e acabou fazendo uma carreira de 25 anos como agente e interrogador federal.

Após a sua aposentadoria em 2003, ele tem se dedicado a dar palestras e escrever sobre linguagem corporal.

Vamos então, antes de nos aprofundarmos no que realmente funciona com relação à detecção das mentiras ou das informações problemáticas, começar esclarecendo alguns mal-entendidos.

Mito #1: Todos mentem.

Não tanto assim. Não sobre os assuntos sérios, não mentiras que, se pegas, podem resultar no fim de um relacionamento, de um emprego, tirar a liberdade de alguém, levar

grandes somas de dinheiro ou acabar com uma vida.

Essas sim são o que Ekman considera e chama as “mentiras de alto risco”. São essas que a polícia, as autoridades em geral e os cônjuges inseguros estão tentando pegar.

Mentira então é tudo aquilo que é praticado pelos criminosos, pelos terroristas, pelo sujeito sedutor, pelo fraudador ou por aqueles indivíduos que os policiais chamam de "maus elementos".

Mito # 2: Ninguém mente.

Difícil. Quase todo mundo conta mentira de baixo risco. São as chamadas “mentiras sociais” ou “brancas”.

Você já elogiou alguém de modo não sincero?

Mentimos para parecermos delicados. Por exemplo, quando elogiamos o anfitrião de

um jantar mesmo tendo achado a ocasião e a conversa maçante.

Mentimos também para nos proteger moral e emocionalmente.

Ou você nunca disse a alguém “*eu estou bem*”, quando na verdade estava vivendo um momento péssimo na sua vida?

Mentimos para fugir de situações e pessoas que nos irritam, mas se querer desfazer a amizade.

Não, aquele seu amigo/a nem sempre terá o que fazer quando recusa um convite para sair com você ou diz que precisa desligar o telefone.

Já houve quem dissesse “a mentira é o lubrificante social”, sem ela a vida em grupo seria insuportável.

Ninguém realmente espera que a verdade seja dita nessas situações.



Mito #3: As mulheres conseguem pegar as mentiras melhor que os homens.

Não, elas não conseguem. A maioria das pessoas é péssima em identificar mentiras, são enganadas por mentiras de alto risco uma vez após a outra.

Muitas vezes as pessoas tem a necessidade de acreditar no mentiroso.

Quem quer descobrir que seu amado/a é infiel, que os seus filhos estão usando drogas pesadas, ou que aquela pessoa que você indicou para um trabalho está fraudando a empresa?

Estas são verdades difíceis de aceitar, então o alvo da mentira muitas vezes “colabora” na própria enganação.

E também seria absurdo e uma crendice sexista falar que as mulheres, ao contrário, são mais ingênuas e por isso mesmo mais e enganáveis.

Todo mundo pode ser enganado, de acordo com a necessidade que essa ou aquela pessoa tenha de se deixar convencer por algo.

Mito #4: Os psicopatas são mentirosos perfeitos.

Os psicopatas não são mais hábeis em mentir do que qualquer outra pessoa, mas são tão encantadores que queremos acreditar neles, e é o que acabamos por fazer.

Mito #5: Olhar para cima e à direita* é um sinal de mentira.

A pesquisa mostra que a maneira como você olha antes de responder a uma pergunta não tem relação com o fato de você estar mentindo ou não.

[*No artigo original de Ekman, lia-se “à esquerda”, mas achamos que foi um erro de digitação. Geralmente os divulgadores dessa ideia da direção dos olhos com relação à mentira-verdade dizem que o olhar *para cima à esquerda* sinaliza uma lembrança, que aquilo ocorreu de verdade; enquanto que os que olham para cima *à direita* é que estariam mentindo, construindo algo. Dentre outros movimentos].

Voltaremos ao tema da direção dos olhos mais adiante para uma melhor explicação.

Mito #6: A interpretação da linguagem corporal é infalível para detectar mentira

Navarro conta que entrevistou membros do júri ao final de vários julgamentos, para saber como eles descobriram que o réu havia mentido.

E eles elencavam os sinais clássicos: o sujeito coçara o nariz, olhara para cima à direita, havia corado e tocado os lábios após uma resposta, etc.

Navarro diz que esses comportamentos descritos pelos jurados:

“São comportamentos que tanto as pessoas honestas quanto as desonestas utilizam para se acalmar quando há estresse, quando estão ansiosos ou quando se deparam com algo com o que não estão acostumados – um julgamento ou por estarem na frente de um grupo ou sendo questionados em público.

*O que os jurados estavam vendo eram todos os **sinais de desconforto psicológico**, mas infelizmente, em algum momento de suas vidas alguém lhes contou, eles viram na televisão, ou leram que esses gestos pacificadores eram indicativos de mentira.*

Tanto o público, assim como a polícia, estava seriamente desorientado.”

E o ex-agente que passou seus últimos 12 anos de FBI no *Departamento de Análise de Comportamento* (ou seja, Navarro chegou a ser um daqueles agentes que vemos na série **“Criminal Minds”**) enfatiza:

Precisamos parar de associar os comportamentos que indicam desconforto psicológico com mentira, e reconhecê-los por aquilo que eles são: sinais de estresse, ansiedade, apreensão, desespero, tensão, preocupação e nervosismo.

Após mais de treze mil interrogatórios na minha carreira de oficial da lei, posso atestar que tanto os inocentes quanto os culpados irão, em muitas das vezes, exibir todos esses comportamentos...

Por que?

Por que todos nós humanos somos sensíveis ao ambiente, à presença alheia, aos questionamentos das autoridades, às circunstâncias, ao tom de voz, à etnia, à educação recebida, à inteligência social, e muitos outros elementos.

Mito #7: Micro expressões faciais são a prova de uma mentira

Expressões faciais sutis revelam uma emoção que está sendo ocultada, e isso de certo modo pode indicar uma mentira.

Mas pessoas inocentes, podem tentar ocultar o seu medo ou a sua raiva também por se verem sob suspeita.

É preciso que se descubra *por que* eles estão escondendo as suas emoções, a fim de julgar se isso é sinal de que eles são culpados ou não daquilo que se está investigando.

Mito #8: Os cientistas descobriram uma “bala de prata”, que funciona em qualquer pessoa, para detectar mentira.

“Joe, não existe o efeito *nariz de Pinóquio*”, foi o que disse para Navarro o professor e pesquisador Dr. **Mark Frank**, num conversa.

Não existe elemento algum que, se estiver ausente, significa que a pessoa é confiável ou, se estiver presente, seria a prova de que ela está mentindo.

O *polígrafo*, o chamado detector de mentiras, é um pouquinho melhor do que o acaso.

Ainda que ele tenha seu valor em uma investigação criminal – se apenas um dos suspeitos falhar no teste, esse é o primeiro que se vai investigar, tendo em mente que esse suspeito possa ser aquele que é o mais nervoso ou mais preocupado porque não estão acreditando nele, apesar dele ser inocente.

(Qualquer pessoa sensata consideraria a influência do descontrole emocional numa situação dessas!)

Mito #9: Não há como identificar mentiras a partir do comportamento das pessoas.

Há o que eu gosto de chamar de "***pontos quentes***", os indicativos de que você não está ouvindo toda a história.

Se você realmente quer pegar um mentiroso, há aproximadamente ***trinta pontos quentes*** diferentes para se prestar atenção.

Incluam-se aí as *micro expressões faciais* e os *deslizes gestuais* como alguns dos mais importantes.

Por exemplo, um ligeiro encolher de ombros (“*shrug*” em inglês), geralmente e apenas de um lado, quando vem junto com uma declaração verbal de confiança é um exemplo de “ponto quente”: há contradição ali.

Outras considerações sobre os mitos que envolvem a mentira

Precisamos ter muito cuidado quando vamos tratar da mentira, pois uma leitura errada ou uma identificação mal feita de algum sinal ou gesto pode prejudicar seriamente alguém.

Todas as ressalvas que fizemos nunca serão suficientes e precisam ser colocadas sempre que for preciso.

E pode ter certeza, mesmo com todo o cuidado, vamos querer culpar os outros

pelos nossos erros. Porque como seres humanos:

- ***Nós somos tendenciosos*** – só vemos o que já estávamos buscando encontrar.
- ***Nós somos preguiçosos*** – usamos a explicação mais fácil e que esteja ao alcance da mão.
- ***Nós somos influenciáveis*** – seguimos o que a maioria fala ou diz sobre aquilo.

Vejamos a seguir dois exemplos de possíveis erros que podemos cometer.

Um deles, por má interpretação e falta de contexto; O outro, por falta de evidências e consenso entre os especialistas.

Exemplo 1: O cruzar os braços

É um dos gestos mais mal entendidos na linguagem corporal (e nunca falta na lista dos “mitos”), desde que esse assunto da linguagem corporal se tornou moda.

Como os outros gestos e posturas, é uma questão de **contexto** e **congruência** (dois dos “3 cês”, dos quais falaremos adiante).

É erro pensar que o simples cruzamento dos braços seja um sinal de mentira ou do fechamento de alguém: em si mesmo é *um gesto de conforto* e que ajuda a relaxar em certas situações.

Ou você nunca descansou assim muitas vezes, num ponto de ônibus ou numa sala de espera de um médico? Um vizinho meu tem por comportamento padrão essa postura.

O gesto só será significativo ao ser feito por alguém que não tem essa postura habitual e caso apareça de repente com uma “quebra” do *comportamento padrão* do indivíduo. Aí a nossa atenção deve ficar alerta: “*O que está acontecendo com essa pessoa agora?*”

E o que se precisa é continuar observando a pessoa e que sinais acompanham a nova postura assumida.

Cruzar os braços, junto com o encolhimento do corpo e a proteção ou coceira no pescoço numa mesma situação, não seria por acaso.

Exemplo 2: A direção dos olhos

Sobre a questão dos *movimentos oculares para sinalizar mentira ou verdade*, o **Instituto Brasileiro de Linguagem Corporal**, também considera um mito.

O site cita um estudo feito na **Escócia**, pela *Universidade de Hertfordshire*:

Eles recrutaram **32 sujeitos destros**, gravando-lhes os movimentos oculares quando mentiam ou diziam a verdade.

Após a análise, não pareceu haver *nenhuma conexão* entre o movimento dos olhos e a veracidade ou falsidade das declarações dos participantes.

Em outro experimento, os mesmos pesquisadores mostraram a **50 voluntários** alguns vídeos. Metade deles receberam informações sobre

técnicas de detecção mentira pelo movimento dos olhos, proveniente da PNL, enquanto a outra metade não foi informada.

Eles foram, então, instruídos a identificar quais pessoas estavam dizendo a verdade ou mentindo.

Com base nos resultados, os pesquisadores *não encontraram nenhuma ligação entre o movimento dos olhos e dizer a verdade ou mentir*. Também não houve diferença significativa na avaliação de exatidão dos que foram informados sobre PNL e os outros sujeitos.

E mesmo se funcionasse em algum caso, numa reportagem da Record (citada mais adiante neste livro), o estudioso **Thiago Luigi** ao falar dessa técnica da direção do olhar, propõe a seguinte situação para a repórter:

*“E se eu precisar lembrar-me de uma mentira que eu te contei na semana passada, por exemplo. Eu vou usar o meu lado da lembrança (o esquerdo). Então, se você for se basear na direção do olhar para pegar a minha mentira, você vai cair no erro. Porque eu **lembrei-me** de uma mentira que já te contei. Não estou **criando** uma mentira nova.”*

Há, contudo, quem pense diferente e utilize isso como técnica para detecção de mentira, como o palestrante sobre *Programação Neuro-Linguística* e autor **Ricardo Ventura** e a especialista americana em linguagem não verbal **Carol K. Goman**.

Goman, em seu ótimo livro *A vantagem não verbal*, explica:

“Quando as pessoas pensam, elas acessam diferentes partes do cérebro, dependendo da informação solicitada – e seus olhos revelam sinais desse processo.

*A maioria dos **destros** quando estão pensando em algo que viram olham para cima e para a esquerda. Quando estão criando uma imagem, seus olhos se voltam para cima e para direita.*

Se estão recordando algo que ouviram, olham para a esquerda e giram a cabeça como se estivessem ouvindo.

Se estão se lembrando de uma sensação (física ou emocional), olham para baixo e para a direita.”

*Na maioria dos **canhotos** os gestos são todos **invertidos**.”*

Veja no quadro:



De minha parte, eu me lembro de começar a estudar esses temas e de encontrar sempre essa questão da direção dos olhos, mas nunca me pareceu tão convincente.

Mas você pode tentar ver se isso funciona com as pessoas à sua volta. Faça você mesmo a sua análise. Afinal, se queremos saber de algo de fato, temos de testar.

No final do capítulo, há um teste sugerido por Carol Goman para detectar informações verdadeiras. Se funcionar, você pode adaptá-lo para descobrir informações mentirosas.

Seja lá como for, tudo isso nos serve de alerta e é um *lembrete poderoso* de que:

Jamais devemos nos basear em apenas *um* sinal, em só *um* gesto ou exclusivamente *em uma* expressão isolada para determinar se alguém está falando a verdade ou mentindo.

Teste da Direção dos olhos

(Segundo Carol K. Goman)

Teste com os seus amigos e colegas. Faça as seguintes perguntas a eles e observe para qual direção segue os seus olhos. Se eles são destros, seus movimentos oculares deveriam ser estes:

Qual era a cor do seu primeiro carro?

(Para cima e à esquerda).

Como seria um arco-íris se as cores fossem invertidas (Para cima à direita).

Qual o som mais diferente do qual você se lembra da infância? (De lado, à esquerda).

Qual a sensação de relaxar numa praia quente? (Abaixo, à direita).

Você consegue repetir a letra da sua música favorita em silêncio para si mesmo?

(Abaixo à esquerda).

2

A verdade sobre a mentira

Você pode fazer as perguntas que quiser para alguém, pode observar a pessoa à vontade, na tentativa de identificar alguma mentira, mas nada descobrirá se não souber *o que procurar*, isto é, os **sinais** ou **indícios** para poder determinar se ela está mentindo ou não.

Joe Navarro diz que precisamos parar de ensinar e pregar que os sinais não verbais sejam sinais de mentira e dizer para o que eles de fato servem:

*“Que nós humanos transmitimos através da nossa linguagem corporal, o que **pensamos**, **sentimos**, **desejamos** e **tememos**; e que comunicamos isso efetivamente em tempo real.*

*Que quando nós nos sentimos **estressados, incomodados, decepcionados, ansiosos, preocupados, inseguros, exasperados ou enlouquecidos**, os nossos corpos revelam essa informação não verbalmente por qualquer número de expressões em todo o corpo, inclusive através do uso de gestos pacificadores.*

*Que, basicamente, nós, todos nós, podemos ser “**detectores de problemas**”, como costumo dizer em minhas palestras, mas isso é tudo.*

O que podemos dizer é que algo está errado ou não está correto – que existe um problema – não mais do que isso.”

Em resumo – e que isso fique bem claro – há uma **série de elementos**, não só referentes às *pessoas*, mas relacionados também às *circunstâncias* em que elas se encontram a considerar e analisar em conjunto para que a detecção de alguma possível mentira seja eficaz.

Assim como nós devemos levar em conta os indicadores da possível mentira, precisamos

conhecer e reconhecer também *as condições* sob a luz das quais é necessário filtrar todos aqueles elementos para que não cometamos erros, influenciados pela nossa *apressada, empolgada* e – por que não dizer? – muitas vezes *tendenciosa* avaliação.

Há **outro aspecto** nessa equação que não podemos jamais negligenciar: o detector de mentira/de problemas – **você**.

Como nós já dissemos, sem não tivermos cuidado, induziremos as pessoas a parecer o que elas não querem ser, contaminaremos a situação e seremos ou geraremos os *estressores* que podem mascarar uma verdade. Imagine o cenário:

Você mentiu, não mentiu? Fale! Eu já sei de tudo, estou lendo tudo em seu rosto e nos seus gestos! Confesse logo, seu vagabundo/a!”

O exemplo pode ser exagerado, mas você entende que a maioria de nós quando se apaixona por um tema, não é muito diferente disso nas suas ações e reações.

Evidentemente reações como essas não só vai sabotar a situação, como também anulará qualquer técnica de interpretação não verbal que usemos.

Assim, esse capítulo quer trazer para você todas as condições, técnicas e recursos com os quais você precisa se munir – será o seu ***“kit anti-mentira”*** – o que poderá aumentar a sua de captar mentiras ou pelo menos irá ajuda-lo a identificar melhor os problemas nas informações que as pessoas lhe passam.

A “Baseline” ou Comportamento Padrão – Conforto x Desconforto

Como já vimos, segundo **Joe Navarro**, quando somos sinceros, e estamos bem com a nossa consciência ou estamos tranquilos, sinalizamos isso pelo nosso corpo.

No entanto, quando nós estamos ou somos colocados em situações desconfortáveis

tendemos a fazer certos gestos na tentativa de nos acalmar.

São chamados de “*gestos pacificadores*”:

São uma série de movimentos involuntários que revelam o quanto estamos ansiosos e, talvez, mentindo, diante de certas situações.

Se você ou eu, por exemplo, estivermos conversando relaxados e tranquilos porque nos identificamos como amigos, dificilmente haverá algum motivo para ficarmos ansiosos com certas perguntas ou certas declarações que façamos entre nós.

Afinal, confiamos um no outro.

Mas se você não conhece bem alguém e quer motivos para confiar no que ele está falando ou declarando, é preciso ficar atento a certos sinais emitidos, mesmo sem querer, por ele.

Portanto, muitos dos gestos a seguir, embora *não indiquem necessariamente uma mentira*, podem apontar para o fato daquela pessoa não estar bem certa daquilo que está falando

ou que não está segura diante da situação a qual foi exposta.

A primeira e mais fundamental coisa que se deve identificar em um possível mentiroso é a sua “*baseline*” (“linha de base”) também chamada por especialistas como **Carol K. Goman** de “*comportamento padrão*”.

A ***baseline*** é o conjunto de reações comuns que uma pessoa carrega ou exhibe diante de tudo aquilo que ela vê como normal, que não a ameaça.

Tal conjunto de reações comportamentais se mostra, naturalmente, por meio de:

- * *Expressões da face*
- * *Gestos em geral*
- * *Posturas corporais.*

Nas palavras do especialista brasileiro em micro expressões faciais **Vitor Santos**:

“(A baseline) será extremamente importante quando formos avaliar a conduta dissimulativa,

pois basicamente, quando aquela pessoa sair do seu padrão (“quebrar a sua linha de base”) provavelmente estaremos testemunhando algum pico de ansiedade, e essa ansiedade pode estar fortemente associada com o fato da pessoa estar mentindo naquele momento.

Moral da história: *sem nós sabermos como a pessoa “é” naturalmente não podemos saber, com precisão, como ela “é” quando mente.”*

Se os gestos pacificadores começarem a aparecer de uma hora para outra numa conversa ou interação, eles estão indicando que houve uma ***mudança*** no comportamento habitual ou “baseline” da pessoa.

Quando você aprende a perceber *qual é e quando é* que uma pessoa quebra a sua *baseline*, ficará mais fácil entender o seu comportamento e terá mais chances de notar quando ela estiver mentindo.

O psicólogo e autor **Gregory L. Jantz** ensina que, para descobrir a *baseline* de alguém de quem você não tem muita informação, deve começar com *perguntas neutras*:

*“Quando fazemos perguntas básicas e não ameaçadoras, é possível observar uma **linha de base** na resposta.*

*Pergunte sobre o tempo, sobre os planos para o fim de semana ou qualquer coisa que possa provocar uma resposta **normal e confortável**.*

Quando as pessoas responderem, observe a linguagem corporal e o movimento dos olhos - você quer saber como eles agem quando estão dizendo a verdade.

Eles mudam de posição? Olham para uma direção ou para outra? Ou olham para você direto nos olhos?

Certifique-se de fazer perguntas suficientes para observar um padrão.”

Imagine que um amigo seu, que costuma ser calmo e de movimentos suaves, ouvisse uma pergunta sobre o seu atual relacionamento e afastasse o tronco, passasse a se tocar, a se arrumar, a piscar demais os olhos.

Todos esses sinais involuntários isso seria um sinal de que ele se emocionou e está demonstrando *a quebra da sua linha de base*.

A quebra da linha de base acontece quando a pessoa está sob o efeito da alguma emoção.

Se isso sinaliza uma mentira ou não, é preciso investigar.

Tudo o que sabemos é que, diante de determinada pergunta alguns sinais, dentre eles alguns *gestos pacificadores*, entraram em cena para acalmar a pessoa.

Acontece que esses gestos, como muita coisa na natureza, funcionam em dois sentidos: eles *acalmam* o falante, mas também *delatam* ao leitor atento que o estado emocional alterado é um **vazamento** de informações.

Eles demonstram que *a verdade* está vindo a tona, seja ela qual for.

Vejamos mais de perto quais são esses “gestos pacificadores” ou “manipuladores”, e como eles se manifestam:

1) Tocar ou esfregar o pescoço

Você pergunta algo para um sujeito e ele ao responder – e no período de 7 segundos, de acordo com Vitor Santos – ele *esfrega* ou *a coça o pescoço, afrouxa a gravata, arruma a gola...*

Por que esses gestos após uma simples e singela pergunta?

O que será que está acontecendo?

Pode ser o calor, pode ser que ele só esteja se arrumando. Mas também pode indicar um problema!

Uma mentira? É possível.

Por algum motivo, a ansiedade tomou conta dele, isso fatalmente dispara uma série de substâncias que acabam se espalhando pela sua corrente sanguínea.

Ele precisa se acalmar, de relaxar e esse gesto é uma forma de aliviar a tensão.

Nas **mulheres** o gesto pode variar para uma passada dos dedos ou da mão na covinha entre o tórax e a base do pescoço. Se usarem colares ou correntes, disfarçarão brincando com elas, logo após o ataque de ansiedade.

Todo toque na região do pescoço ou peito é uma forma de tentar se proteger.

Navarro conta que na época que ainda saia para realizar investigações, descobriu um fugitivo escondido num armário na casa da própria mãe, ao notar que *“toda vez que eu perguntava se o filho dela poderia estar em algum lugar da casa, ela colocava a mão no pescoço - logo acima do peito – ao dizer que achava que não”*.



2) O “efeito tartaruga”

O chefe pergunta ao funcionário *“Por que você chegou atrasado?”*

Seria bom ele observar se a resposta verbal não vem sozinha, mas acompanhada de um *encolhimento dos ombros*, que o sujeito faz pondo as mãos nos bolsos, apoiando-se em uma cadeira ou somente se retraindo como se ele ou ela quisesse se esconder.

Como uma tartaruga faz, a pessoa parece querer se enfiar dentro do seu próprio tronco:

“É que o ônibus atrasou!”.

Toda vez que nos encolhemos ou tentamos nos esconder, isso é significativo. Estamos tentando fugir de algo, pode ser da vergonha.

Mas, poderia, no caso do funcionário, ser uma fuga da verdade?

É claro que sim.

O chefe, se ainda não o fez, só precisa agora ficar de olho nele para identificar o seu comportamento habitual.

O efeito tartaruga é um dos claros indicadores de que a pessoa está incomodada com o que está dizendo.



Atenção:

Os gestos pacificadores **nunca** vêm (logo não devem ser interpretados) individualmente. Ainda mais se a tensão em que a pessoa se encontrar for muito grande.

Agora imagine se nessa situação, junto com esse efeito tartaruga surja um inoportuno toque ou coceira na região do pescoço (do colar, da gola)?

Não seria curioso?

A questão que o inquisidor – nesse caso é o chefe, mas poderia ser em outra situação a namorada, um amigo – deveria se colocar é:

Se Fulano/a costuma ter gestos mais amplos e postura física bem relaxada (comportamento padrão=baseline), porque ficou se encolhendo e começou a se tocar exatamente nessa hora da pergunta?

Antes de falarmos de mentira, precisamos considerar algumas coisas.

Abertura corporal costuma estar associado com a *verdade* e o *conforto*. As posturas fechadas teriam a ver com a mentira e com o desconforto.

Quando protegemos ou escondemos o nosso tronco ou pescoço, segundo a *biologia evolutiva*, é um sinal involuntário de que estamos tentando garantir a nossa segurança e proteger a nossa **vida**.

Onde estão mesmo os nossos órgãos mais vitais? No tronco.

E o pescoço precisa ser protegido porque inconscientemente sabemos que é ali que os nossos **predadores** costumam atacar!

Devido aos nossos instintos animais, mesmo com toda a racionalidade que viemos desenvolvendo, ainda tentamos nos proteger do mesmo jeito que faziam os nossos antepassados e ainda fazem os animais hoje, diante de uma situação ameaçadora.

Então, ao me proteger ou ao procurar me acalmar por meio de algum gesto desses, eu estou sinalizando que o ambiente de algum modo me ameaça.

Se não estou mais num ambiente selvagem ali, qual seria a ameaça correspondente num ambiente civilizado e de trabalho?

Perder o emprego!

O chefe é o predador de quem eu me protejo.

Então, se eu não tentar me esconder (da “verdade”?), posso “morrer”, isto é, ir mais cedo e definitivamente para casa.

3) Passar a língua nos lábios

Pode ser feito bem rápido, mas é um gesto involuntário para umedecer os lábios secos devido ao estresse.

Uma simples pincelada da língua nos lábios pode ser reveladora.

Quanto mais tensa a pessoa, mais ela pode fazer isso.

Mesmo que existam outros elementos – dos quais falaremos mais adiante, que podem vir a influenciar nesse gesto – é bom ficar atento.

4) Esfregar as mãos ou partes do corpo

Quando nós estamos animados ou ficamos empolgados, esfregamos freneticamente as mãos. É um gesto facilmente interpretável. Você vê alguém fazendo isso do outro lado da rua e entende que a pessoa está feliz.

Mas caso uma pessoa esfregue as mãos ou as passe, de maneira nervosa, em partes do corpo (com os dedos é a mesma coisa) logo após uma pergunta direta numa situação em que ela está se explicando, suspeite dessa pessoa.

5) Acariciar ou arrumar objetos

De repente, a pessoa cisma em ajustar a cadeira, a mexer num objeto decorativo da mesa, a tirar e colocar a tampa da caneta ou limpar a poeira da planta ao lado, etc.

Perceba que tudo é uma forma de tentar disfarçar o desconforto que a pergunta ou situação deflagrou. E quanto mais ela tenta disfarçar, manipulando a si e aos objetos do ambiente, mais ela entrega o seu incômodo!

Se esse “impulso decorativo” viesse junto de algum dos gestos listados anteriormente, o que você pensaria?

A essas alturas você já teria motivos e indícios para estranhar o comportamento da pessoa, não é?

Note que às vezes tudo é só uma questão de aguçarmos os sentidos para ver.

6) Aumento de piscadas dos olhos

Outra forma da pessoa procurar se acalmar se dá por meio do exagero no número de piscadas.

Por ser totalmente involuntário, é muito difícil de controlar as piscadas e por isso é um das reações mais fáceis de ver, uma vez que geralmente olhamos nos olhos de quem conversamos.

Normalmente é mais fácil ver isso quando a resposta é demorada, pois a pessoa pisca demais enquanto vai tentando se explicar e convencer.

Porque isso é revelador?

Quando estamos diante de algo que nos assusta, nos enoja ou nos desagrada, nós desviamos o olhar! É o famoso “não quero nem ver isso!”, só que traduzido num gesto.

Mas como alguém faria para fugir se está no meio de uma conversa?

Desviando o olhar, olhando para outra coisa ou... **Fugindo** o máximo que puder daquela situação.

E o fechar os olhos é uma forma de fazer isso – nem que seja por uma *fração de segundo*!

Então, se da próxima vez quiser ver se a pessoa está mentindo ou confusa sobre os sentimentos dela por você – e você já tiver um bom conhecimento da *baseline* dela – peça para a pessoa falar sobre o que ela está achando da relação de vocês.

Mas use um tom amigável, vá tateando com quem não quisesse nada.

Veja se os olhos dela começam a piscar rápido demais. Mas veja, também, se vai junto: uma *coçada no pescoço, um encolher dos ombros, se ela redecora o ambiente, etc.*, enquanto responde.

Afastamento pessoal

Outros sinais comuns que podem revelar uma mentira são as formas como nós nos aproximamos ou nos distanciamos de algo ou de uma situação.

Há dois tipos de afastamentos: o *postural* e o *verbal*.

a) Afastamento Postural:

É o tipo mais evidente. Nós tendemos a nos aproximar do que gostamos, apreciamos e queremos e a nos afastar daquilo que nos desagrada, aborrece ou irrita.

Ao perguntar a alguém:

“Você vai ao meu aniversário no final de semana?”

Se a pessoa diz um sonoro **sim**, mas ao mesmo tempo afasta o corpo, dá um passo para trás ou *desvia, nem que seja por um segundo o olhar*, é uma forma dela fugir.

Por algum motivo ela não está a fim de estar lá, e assim ela de maneira não verbal, ao mesmo tempo em que fala **se retira** da situação.

Dica:

Da próxima vez que for ao encontro de alguém, ou chegar de surpresa para visitar uma pessoa, tente captar qual é a *reação física imediata* dela ao ver você.

Se for um ligeiro afastamento de corpo, dos pés ou do olhar, você já sabe a resposta. Mas precisa ser naquele primeiro segundo da percepção.

Pois o que quer que ela faça logo depois que pareça mais simpático e “educado” pode já ser pura encenação.

Já vou adiantando, esse truque simples deve ser usado com moderação, principalmente se você for do tipo sensível.

b) Afastamento Verbal:

Esse é mais sutil, porém se torna perceptível com treino.

É quando o indivíduo se refere de *maneira impessoal* a alguém ou alguma coisa, o que demonstra ou desinteresse ou que ele não quer saber daquilo, embora tenha algum tipo de envolvimento.

É célebre a negação do ex-presidente **Bill Clinton**, durante uma entrevista coletiva, ao responder sobre o seu envolvimento com a estagiária **Monica Lewinsky**:

“Eu não tive relações sexuais com aquela mulher, a senhorita Lewinsky!”

O que depois se revelou ser uma mentira. Ele teve sim. E por isso foi apelidado na época de *“Bill Clitoris”*

Mas veja como ele se referiu à estagiária: *“aquela mulher”*. Poderia ter dito “com a Srta. Lewinsky”, já que é o costume americano.

O problema foi a expressão *“aquela mulher”*, e foi o que despertou toda a atenção dos analistas de linguagem verbal e não verbal desde então.

Contudo, o que ele estava tentando fazer, sem perceber, era se distanciar o máximo que pudesse e até onde desse, das suas *“estripulias”* no salão oval.

Outros exemplos de distanciamento verbal:

*“Eu não fiz **isso daí** que você está falando”.*

Diz alguém que acabou de ser apontado por roubar algo ou de matar alguém diante dos seus acusadores.

Quando o normal seria nomear o ato ou a pessoa:

“Eu não roubei (nome do objeto)”

“Eu não matei Fulano!”

(ou usar um pronome no caso de não conhecer a pessoa).

Em vários depoimentos em que os suspeitos tinham ou têm envolvimento com as pessoas vítimas de crimes, os investigadores sempre ficam atentos a declarações do tipo:

*“Eu amava demais **aquele homem/José**”.*

(A esposa falando do marido assassinado)

Ao invés de:

“Eu amava demais o meu marido/meu amor”.

E às vezes isso se revela até **pelo tempo verbal** usado.

Há o caso da americana **Susan Smith**, cujos filhos desapareceram em 1994. Diante da imprensa, e quando ainda ninguém sabia se eles estavam vivos ou mortos, ela declarou:

*“Eu **adorava** os meus filhos, eles **precisavam** de mim, eles **dependiam** de mim!”.*

Essa conjugação dos verbos no passado foi o que levantou a suspeita dos investigadores. Afinal, por que ela já se referia aos filhos como se eles já estivessem mortos?

E seguindo a ponta solta, eles solucionarem rapidamente o caso: ela já sabia porque, se descobriu depois, que ela *já os havia* matado!

E não precisamos ir longe. Todo mundo já teve a seguinte experiência – ou pode estar passando por isso agora, cuidado! – em relacionamentos amorosos:

Ele ou ela, sem nenhuma raiva aparente, começa a chamar você pelo **nome próprio**, quando o normal seria chamar pela redução ou “apelido” que todos os namorados se dão.

Ninguém precisa ser especialista para saber que “o amor (não está mais) no ar”, quando o nome próprio começa a ficar frequente na boca do cônjuge:

“Fulana de Tal (se o nome for composto), precisamos conversar!”

“Beltrano, eu quero falar com você. Passa aqui em casa.”

Não era “amorzinho”, “lindinho/a”, “Fê, “Lê”? Mudou por quê? Pois é. Já era.

Portanto, se você está passando por algo assim no momento, fique alerta. O seu status afetivo está prestes a mudar.

Os **afastamentos verbais** são tentativas de: *a)* se excluir de algo em que você está implicado (crimes, falcatruas); *b)* ou uma forma de dizer que certas coisas, pessoas ou relacionamentos não são ou deixaram de ser importantes para você.

Pausas ou alterações no discurso e na respiração

Durante a mentira, a pessoa pode estender as palavras ou dar longas pausas enquanto fala, enquanto pensa ou lembra-se do que precisa dizer.

A ansiedade também deixa a pessoa quase sem ar e não são raras as interrupções no *fluxo respiratório*.

a) Pausas e alterações verbais:

Pela necessidade de criar uma resposta que seja coerente, o mentiroso (ou a pessoa insegura do que está dizendo) ***diminui o ritmo da fala*** ou ***alonga as sílabas***.

Você mesmo dever ter feito isso no passado quando não lembrou direito de algo ou estava distraído: diminui o ritmo da sua fala enquanto ia tentando **lembrar-se** ou **voltar a se concentrar** na conversa.

O mentiroso precisa lembrar-se do que treinou ou planejou falar, e às vezes a informação não está na ponta da língua.

Imagine que você está sendo interrogado (pela parceira/o, pelo seu chefe ou por alguma autoridade) e precisa responder a

uma pergunta sem se comprometer. Você terá de pensar rápido!

Mas, dependendo da situação e do teor da resposta que você precisa dar, um tempo será exigido para você crie a resposta mais convincente, sem que os outros percebam.

Com a pessoa que lhe interroga está ali, diante de você, o que dá para fazer? Você terá de fazer pausas enquanto fala. Mas, como você vai pausar a conversa?

O jeito é *alongar as sílabas das palavras* para, ao mesmo tempo em que você estiver criando ou inventando, não parar de falar, já que assim as suspeitas aumentariam sobre você.

É essa a lógica que está por trás da estratégia que um possível mentiroso pode usar.

Quanto à alteração na fala, segundo o especialista em expressões faciais, **Vitor Santos**, toda vez que mentimos ou estamos inseguros:

*“Temos uma tendência a diminuir o volume vocal, pois temos uma ideia de que não podemos contar uma mentira em alto e bom tom... É comum que falemos um pouco mais baixo quando contamos algo em que **não acreditamos ou não concordamos.**”*

A voz fica mais fina devido a diversas substâncias que acabam comprimindo as cordas vocais durante o pico de **ansiedade**, o que faz a voz sair do tom durante a situação.

Quantas vezes já não nos divertimos com alguma figura pública, pega em flagrante em alguma falcaturia ou situação vexatória, ao tentar se explicar, mudar o tom de voz, falar fino ou gaguejar?

b) Pausas e alterações respiratórias:

De repente o fluxo respiratório muda, as inspiradas ficam mais profundas. É outro indício do elevado grau de tensão em que a pessoa se encontra.

Novamente: essa reação sozinha pode ser apenas prova do desconforto em que o indivíduo se vê posto, seja ele culpado ou não.

Mas se acompanhada de alguns dos outros sinais listados acima, a respiração ofegante pode ser um grande indicador de que a pessoa mente.

Por exemplo:

É pedido que determinada pessoa conte uma experiência pessoal que tenha envolvido algum perigo de morte. Ela narra alguns detalhes fortes e que deveriam causar reações emotivas. Uma natural mudança no fluxo respiratório, dentre outras reações emocionais, seriam esperadas.

Mas nada disso ocorre, e a pessoa fala como se apenas repetisse um roteiro decorado.

Essa pessoa provavelmente ou está fingindo ou está exagerando nos detalhes.

Você sai dali, então, e vai até uma loja. Um vendedor que estava quieto num canto nota a sua presença e se aproxima.

Como é típico dos vendedores, começa a tagarelar a respeito das vantagens daquele exato produto em que você está de olho.

Mas ao lhe dar atenção, você percebe que ele fica cada vez mais ofegante à medida que apresenta o produto. Você pensa:

Ou ele não está muito seguro do que diz por ser novo no ramo *ou* ele está reagindo assim porque está **mentindo**.

Basta você começar a fazer mais perguntas e, pelas outras *reações involuntárias* dele – que provavelmente se mostrarão caso ele esteja desconfortável – e você já terá uma boa ideia de até que ponto a enganação é que está no comando da cena ali.

É claro que com vendedores não será difícil, na maioria dos casos, confirmar que é mentira.

A situação, no entanto, pode servir de treino para que você fique mais afiado quando estiver diante de outras situações em que a pessoa alterar a respiração “do nada”.

Mas mesmo não havendo situações reais, para que você fique esperto em detectar essas alterações respiratórias, é aconselhável que assista a muitas entrevistas de pessoas comuns ou famosas em que seja possível observar esses momentos de tensão.

No canal de Vitor Santos, há *esse vídeo* com a atriz **Mariana Ruy Barbosa**, que é um dos mais ilustrativos para mostrar esse e outros sinais do desconforto e da mentira em ação.

Mariana diz uma coisa e na hora ou logo em seguida exhibe gestos incongruentes com o que acabou de expressar.



A Regra dos “3C”:

Segundo **Vitor Santos**, a regra dos “3C” (ou “Três Cês”), foi elaborada para prevenir potenciais “erros de análise”. Além de tornar tudo mais objetivo, é um método que ajuda a garantir as suas conclusões.

● Congruência:

Diz respeito ao teor da mensagem não verbal que estamos vendo, se ela concorda com o que está sendo verbalizado ou não.

Se nós vemos alguém verbalizar que gosta de algo, porém ao mesmo tempo realiza “negações de cabeça”, tal contradição é motivo para ficarmos mais alertas para as respostas seguintes.

● Combinações:

Tem a ver com o número de informações não verbais (e até verbais) que são necessárias observarmos e considerar.

Nós **nunca** podemos partir de um único sinal para interpretar e afirmar que alguém está sendo incongruente ou mentiroso.

Não existe, até hoje, um único sinal que seja passível de resumir a mensagem da pessoa como “congruente” ou “incongruente”.

Dizendo em outras palavras: não existe (cientificamente) um sinal que sinalize definitivamente que alguém está mentindo.

É por isso que, além da combinação dos sinais, *já* se deve deixar de fora a linguagem verbal.

● **Contexto:**

Refere-se a todas as situações e informações que atribuem algum significado àquele comportamento, postura ou gesto que se está analisando e que fazem toda a diferença na hora de classificar algo como uma mentira, por exemplo.

Nunca desconsidere informações tais como: *o local onde está a pessoa, o estado emocional*

delas, as regras implícitas àquela situação, elementos que podem dar outro peso ou redirecionar totalmente a sua análise.

Voltemos ao exemplo que demos lá atrás do palestrante que *lubrifica os lábios* com a língua enquanto fala.

Antes de afirmar que ele está mentindo, ou que está ansioso, use o contexto para validar esse sinal.

Por falar muito, a sua boca pode estar ressecada. Se o ar refrigerado estiver ligado, o ar fica menos úmido também. Só esses dois elementos já justificariam a necessidade do palestrante de lubrificar os lábios, sem que tenhamos de ver nesse gesto uma atitude inconsciente para tranquilizar um mentiroso.

E, por isso, precisamos fazer umas ressalvas.

O que você nunca deve esquecer

Assim como começamos, vamos terminar o capítulo.

Quantas vezes você já se viu respondendo a perguntas difíceis, de conteúdo pessoal ou impessoal, e ficou nervoso?

Talvez você tenha exibido vários sinais pacificadores. E, talvez, você acabou sendo mal interpretado por algum deles.

Alguém falou que você estava mentindo porque você ficou ofegante ou trêmulo ou não conseguia fixar o olhar?

Quanta injusto pode ter sido o tratamento que lhe deram (e tomara que depois tenham se desculpado) não é mesmo?

É bom destacar que nem todos os sinais de desconforto são prova de que alguém está realmente mentindo.

Pode ser que elas:

Não tenham muita certeza do que dizem

Não saibam muito sobre aquele assunto

Estejam desconfortáveis porque tiveram uma experiência ruim com aquilo no passado.

Estejam querendo agradar e estão fazendo de tudo para ganhar a sua aprovação.

Sendo assim, na busca de identificar algum mentiroso não se esqueça:

- *Procure vários sinais (gestos, expressões faciais ou posturas)*
- *Leia-os de acordo com o comportamento padrão de cada pessoa (“baseline”). Se não teve como fazer isso, suspenda o julgamento.*
- *Contextualize os gestos de acordo com cada situação (social e emocional) em que a pessoa se encontra.*
- *Verifique sempre se as suas certezas não são apenas crendices querendo se confirmar.*

Exercício:

Vamos propor aqui uma situação ideal e hipotética na qual todos os “sinais da mentira” ocorrem.

Você está conversando com um funcionário, com o seu chefe, com um amigo, com um ficante ou namorado/a.

Essa pessoa costuma ser tranquila na fala, nos gestos e nas expressões. Ou seja, você já tem claro e conhece bem o *comportamento padrão/baseline* dela.

Então, para testa-la, você pergunta:

“Ei, que tal fazermos aquela viagem esse final de semana?”

Antes da resposta, surge uma *coçada no pescoço* ou ela *toca no colar*. **1º alerta.**

“Olha, vamos ver. É que estou meio sem tempo.”

É a resposta.

Você não diz nada – afinal, foi só uma reação – e espera que a resposta se complete. Ou propõe que a pessoa defina outra data.

A pessoa continua falando e sempre dando explicações do porque não dá pra acertar uma data. E entra em cena a *esfregada das mãos*. **2º alerta.**

Nessa hora, estrategicamente, você desvia o assunto.

Se o outro vai voltando à sua baseline pouco a pouco à medida que se acalma, você terá acabado de confirmar que os dois primeiros alertas indicavam alguma coisa.

O quê? Não dá para ter certeza.

Então, curioso que está, você volta a tocar no assunto da viagem, mas sem pressionar uma resposta.

A pessoa volta a demonstrar uma “quebra” da sua baseline: começa a *desviar o olhar, afasta o corpo, volta a massagear as mãos, a tocar no rosto, a ajustar a roupa, etc.*

Sinais de alerta **demais**, não acha?

Se a pergunta sobre algo tão específico que poderia ser respondida com um sim ou não, está gerando todo esse estresse a ponto de quebrar o comportamento padrão dela, o que está havendo?

Sinal de que essa pessoa está escondendo algo. Ela não quer viajar com você? Não gosta de você? Está saindo com alguém? Está sem dinheiro?

O quê será? Só continuando a sua pesquisa para saber.

Note que esse é um exercício para você explorar as reações alheias. Você pode fazer disso um passatempo divertido.

Se houver alguma mentira aí, pode levar muito mais tempo de observação até que você finalmente descubra.

3

Truques para detectar um mentiroso

Todos nós nos deparamos com muitas mentiras durante todo o dia - do mundano ("estou quase lá") à mudança de vida ("não estou dormindo com meu colega de trabalho").

Nesta época atual de tantas de *fake news* e com tantos fatos tendenciosos e alternativos o volume de informações falsas vem sobre nós como uma enchente. Se não tomarmos precauções, acabaremos afogados em tantos dados confusos e enganosos.

No dia-a-dia, é fácil identificar exageros, gente que adora contar “vantagem”, enfeitar

ou exagerar histórias, se desvencilhar ou fugir de compromissos.

Mas também precisamos saber dosar todos esses dados e informações que aprendemos sobre detecção de mentiras e enganações com as observações sensíveis que fazemos sobre o comportamento comum das pessoas.

Afinal, pela nossa mania de sermos tendenciosos, não demora muito e nós vamos estar classificando qualquer atitude característica de uma pessoa ou as reações normais diante de em certas situações e vendo mentira e enganação para todo lado.

1. Eles dão muitos detalhes.

Vai você pensando que uma mentira não virá cheia de detalhes e exemplos. Quanto mais detalhada a história for, maior a chance dela **não** ser verdadeira. E do mentiroso ser do tipo falastrão.

A crença de que explicar demais tem a ver com a verdade está associada com aquela outra crendice de que “desviar o olhar” seria evidência de mentira.

Se o sujeito for um mentiroso experiente, o que mais sobrará na sua história serão os detalhes.

As pessoas que estão tentando levar você no bico vão lhe encher de tantos “fatos” quantos elas puderem inventar a ponto de você nem conseguir respirar.

*"Os mentirosos tendem a embelezar o que contam na tentativa de convencê-lo de que a história é verdadeira", diz **Laura MacLeod**, terapeuta e especialista em RH.*

Ela aponta que detalhes como que quando a pessoa dá um horário exato, faz questão de citar um elemento específico da decoração do local, fala como essa ou aquela pessoa estava vestida – enfim, eles incluem trazem dados sobre coisa e pessoas que não seriam relevantes para uma história real.

“Se parecer que estão lhe oferecendo muita informação, sem você ter perguntado sobre aquilo, é provável que você esteja diante de uma mentira ou de uma mentira parcial”.

O especialista em expressões faciais **Vitor Santos** usa a analogia de alguém que foi ver um filme e gostou muito.

“Viu o último filme dos Vingadores?”

A resposta provavelmente será:

“Cara, eu vi É demais! Tem uma cena com o Capitão América que você não vai acreditar!”

Ao narrar o filme, a pessoa não conta todo o enredo, fala da sequência da trama ou sobre os créditos na abertura.

Ela vai logo ao ponto que mais a emocionou ou se deterá sim, para contar as cenas mais impactantes. Os detalhes secundários ficarão de lado.

Mas:

E se a pessoa for do tipo professoral?

É claro que há pessoas que são naturalmente mais explicativas e detalhistas.

Quem não tem aquele parente que, devido à sua simplicidade, quando vai contar sobre uma viagem que fez, acaba desviando o assunto para falar que do *banco do ônibus que lhes deixou com dor nas costas?*

É por isso que é necessário você conhecer a pessoa (*comportamento padrão*, lembra?) o máximo que puder. Só assim poderá detectar mentira nas suas palavras.

2. Ficam defensivos quando postos contra a parede

Às vezes a mentira parte das pessoas mais próximas. E, afinal, não são essas a quem queremos tanto descobrir se mentem?

Caso você já as conheça, e provavelmente sabe como é a “linha de base” delas, sinta-se à vontade para perguntar:

"Você tem certeza? Estou achando toda essa conversa muito estranha..."

Não se admire se eles começarem a se defender de maneira exagerada:

"Eu não acredito que você está duvidando de mim. Você realmente acha que eu mentiria para você? Você me conhece!"

MacLeod esclarece:

"Esta é uma técnica muito eficaz, pois joga a culpa sobre você, e isso lhe deixa confuso, enquanto o mentiroso escapa como uma pessoa pura e inocente."

3. Eles cobrem a boca.

Um mentiroso pode, em alguns casos, tentar evitar que você veja a boca dele, ao contar uma lorota.

É um mecanismo psicológico de defesa – um *gesto pacificador*, como nós vimos – que

tenta proteger a própria pessoa da mentira que ela não quer reconhecer que está saindo da sua boca.

Então, durante ou logo após a mentira, ela encobre a boca, nem que seja de leve.

Ao esconder ou cobrir a boca ao contar mentiras, o que essa pessoa está buscando é evitar o confronto com o outro e suavizar o golpe negativo que as suas palavras estão causando, diz Josem.

4. Eles não demonstram muita animação.

Enquanto os movimentos nervosos podem desmascarar um mentiroso, a falta de movimento também pode ser outro grande indicador de que algo está errado.

De acordo com **Patti Wood**, especialista em linguagem corporal, aqueles indivíduos experientes em mentir vão trabalhar para

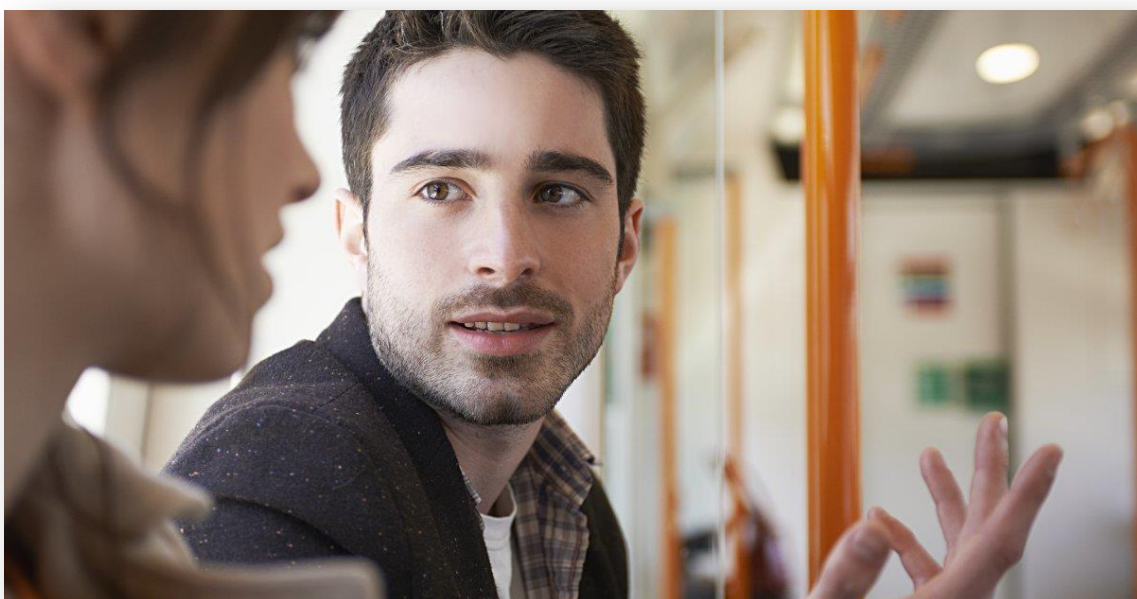
controlar os seus movimentos e para manter qualquer sinal sob o seu controle.

Mas nesse processo, tudo pode ficar tão tenso que todas *as atitudes* de ocultação acabam servindo para *mostrar que eles escondem alguma coisa*.

“Você pega um mentiroso quando notar que ele está muito duro e não se move”, diz Wood. É claro que essa postura deve ser observada junto com outros sinais dessa lista.

Mas:

Nunca se esqueça de ver se esse não é o jeito normal da pessoa. Se ela for assim sempre, procure outros sinais da mentira.



5. Os mentirosos assumem uma postura fechada

Wood também observa que os mentirosos tentam se afastar da pessoa com quem estão falando.

Isso significa que eles vão procurar cobrir áreas onde eles podem se sentir expostos ou vulneráveis: a boca e os olhos (como você poderia esperar), a parte inferior do tronco, o pescoço e, em alguns casos, os genitais.

Um mentiroso se fechará *“colocando roupas por cima [dessas partes], afastando-se fisicamente da pessoa com quem está falando, colocando objetos ou móveis entre ele e o interlocutor, ou, simplesmente cruzando os braços”*, diz Wood.

Se há uma hora em que os braços cruzados podem querer dizer algo mais do que uma simples postura inocente são em momentos como esses.

6. Alguns não conseguem fixar o olhar...

Geralmente isso acontece com as pessoas mais ingênuas, aquelas que não são muito acostumadas a mentir ou com crianças, que fique bem claro.

Diante de tudo falso que está dizendo, um mentiroso comum pode ficar com vergonha e para não ser descoberto, acha que o melhor a fazer é evitar qualquer contato visual.

*"Se eles não fazem fazendo contato visual, e olham para qualquer lugar menos para seu rosto e olhos, isso pode significar que essa pessoa não está sendo totalmente sincera com você", esclarece **Heidi McBain**, profissional em aconselhamento e autora.*

Segundo e especialista Pamela Meyer, numa ampla pesquisa que foi realizada, **72%** das pessoas identificaram o "falta de contato visual" como um sinal de mentira.

Imagine só quantos júris condenaram o cara errado porque um réu que estava nervoso ou envergonhado não mantinha contato visual?

7. ...Outros deles já *fazem muito* contato visual!

Assim como os muitos detalhes o olhar fixo é confundindo com sinceridade pelas pessoas.

Que fique definitivamente bem claro: os mentirosos “profissionais” o que mais fazem *é olhar nos olhos e fixamente*.

De acordo com Josem, os mentirosos mais sofisticados estão cientes de que só quem é amador na arte de mentir evita olhar nos olhos dos outros, e é por isso que eles buscam fazer exatamente o oposto.

A analista de comportamento do *FBI* e autora do livro ***The Body Language of Liars***, Dra. **Lilian Glass** concorda e vai além:

“Quando as pessoas estão falando a verdade, elas de vez em quando até desviam o olhar para longe. Já os mentirosos, ao contrário, mantêm o olhar fixo como forma de intimidar e controlar (a situação)”.



Por trás dessa atitude do mentiroso está o fenômeno chamado pelos especialistas de **“duping delight”**: se refere ao prazer, ao deleite que os mentirosos sentem de que estão levando você no bico, e para se certificarem de que estão conseguindo eles olham para você.

8. Você instintivamente desconfia deles.

Mesmo que você não consiga exatamente definir o que leva você a pensar que alguém não está sendo totalmente honesto com você, o Dr. **Joseph Cilona**, psicólogo, sugere que você confie na própria intuição.

“Muitas pessoas captam certas sutilezas (no comportamento do mentiroso) sem estarem totalmente conscientes delas”, explica Cilona.

“Nós de fato conseguimos farejar o medo na transpiração das pessoas. Esses tipos de pistas ficam geralmente fora da nossa consciência e são rotulados como um pressentimento ou intuição. Em vez de negar ou racionalizar, considere que isso é um dos motivos para se preocupar.”

Não que sempre isso vá dar acertar.

Sejamos sinceros: quantas vezes já cismamos ou até sentimos vontade de acusar alguém só pelo fato dele não fazer parte da sua “tribo”?

Na busca da verdade ou de pegar uma mentira, é preciso deixar de lado qualquer subjetivismo.

Senão, em vez de você parecer “sabidinho”, você se revelará apenas um “chatinho/a” cheio de técnicas.

9. Eles ficam divagando

Semelhante ao ato de apresentar muitos detalhes, quem mente tem uma tendência a divagar, a “viajar na maionese”, de ficarem se desviando do tema ou demoram muito para chegar ao ponto.

*"Se, ao responder uma pergunta, a pessoa se estende demais, isso é um sinal de que algo está errado", ensina **Bruce Hurwitz**.*

Hurwitz é um recrutador e coach de carreira que costuma usar as suas habilidades de detecção de mentiras durante as entrevistas de emprego e com os seus clientes.



10. Eles são coerentes demais

Coerência e verdade nem sempre andam juntas, como a maioria pensa. Quando um indivíduo contar uma história cujos fatos parecerem muito **coerentes**, desconfie.

Embora possa parecer que uma pessoa esteja dizendo a verdade por que conta a mesma história ou porque responde sempre igual às mesmas perguntas, é mais provável que isso indique que elas tenham sido ensaiadas, segundo **Hurwitz**.

E ele explica como descobre isso quando lida com os seus candidatos ou clientes:

*“Logo ao começar a entrevista, eu pergunto a eles por que eles deixaram os seus empregos anteriores, e vejo como eles respondem. Mais adiante, eu volto à questão. Se eles repetirem a resposta **textualmente**, eu sei que eles estão mentindo. Uma resposta a uma pergunta nunca é idêntica. Nesse sentido, é como uma assinatura – não há duas que sejam exatamente iguais”.*

11. Cada hora é uma resposta diferente

Enquanto alguns mentirosos irão praticar as suas respostas até o ponto de parecerem robôs ao respondê-las (caso anterior) em outros tantos casos, especialmente aqueles que são “mentirosos de primeira viagem”, as respostas irão variar de um minuto para o outro.

"Há mentirosos que se perdem na organização das informações e nem sempre vão conseguir

*manter a mesma linha de raciocínio”, explica a aconselhadora em saúde mental e coach de vida, **Dra. Jaime Kulaga**.*

“De fato, é comum uma mentira levar a outra e essa outra já estar servindo para encobrir uma anterior. Se você fizer uma pergunta a um mentiroso e voltar à cadeia de eventos ou perguntas mais tarde, você obterá uma resposta diferente ou uma resposta que não baterá com aquela dada no começo.”

12. Eles são confiantes demais

Alguém com excesso de confiança e que não hesita, não importa qual seja a pergunta que se lhe coloque, talvez também esteja lhe enganando. São os mentirosos inteligentes.

*“Você já cruzou com um vendedor muito educado e gentil?”, Pergunta **Patti Wood**, especialista em linguagem corporal. “Aquele sujeito que aborda você, elogiando todo*

entusiasmado a um produto, mas que faz você se sentir desconfortável com toda a falação?"

Wood diz que é aí que pode estar outra mentira, já que quando uma pessoa exhibe confiança exagerada, nós instintivamente tendemos a desconfiar mesmo sem saber bem o porquê.

13. Eles são frios

"Se nós estamos confortáveis conosco, com a pessoa com quem falamos e sobre o assunto que estamos discutindo, o normal é sermos abertos e amigáveis", nos ensina Patti Wood.

Segundo ela, normalmente os mentirosos (comuns) não ficam muito à vontade, então tendem a se conter e a não fazer amizade.

Wood também diz para termos cuidado com os **nossos amigos e pessoas próximas**. É bem mais fácil para eles ao mentirem para

nós terem sucesso exatamente por causa da intimidade que temos com eles.



14. Eles dizem “sim” e “não” ao mesmo tempo

Quando o comportamento *não verbal* de uma pessoa não corresponde ao que ela está *dizendo*, você provavelmente está lidando com um mentiroso.

Wood dá um exemplo de um funcionário que ao atender um cliente exibe um sorriso falso

e fala: *"Sim, podemos fazer isso por você"*, ao mesmo tempo em que **nega** com a cabeça.

"Quando as palavras faladas não concordam com a comunicação não verbal, geralmente confiamos na comunicação não verbal para nos dizer a verdade", diz Wood.

Já falamos da *incongruência palavra-gesto* antes, mas é sempre bom enfatizar: se boca diz A e o corpo diz **B**. Fique com essa última resposta.

15. Eles são evasivos em suas respostas

"Se alguém relativiza demais certas situações que são de fato um grande problema, isso é um sinal de que está acontecendo mais do que está sendo falado", de acordo com Kulaga.

Quando as pessoas não querem fazer algo, seja pelo motivo que for, elas saem pela tangente sempre.

A-“Vamos fazer um churrasco?”

B-Quando você quiser, é só marcar!”

A-“Mas você tem tempo quando?”

B-“Vou ver um final de semana tranquilo, aí eu te falo”

Entenda, nenhuma resposta direta foi dada. Só evasivas. Não, ele não vai olhar a agenda, e se olhar, nunca dirá nada para você sobre os dias dele de folga.

Se você continua fazendo perguntas simples e específicas e descobrir que a pessoa que nunca responde de fato, provavelmente você está falando com um mentiroso.

“Alguns mentirosos de fato não respondem a nenhuma pergunta feitas a eles. Eles estendem o assunto e no final dizem algo vago”, diz Kulaga.

“Você saiu para beber no sábado?”

E a resposta deles pode ser:

“Eu saí com Fulano e Sicrano, acho que voltamos por volta das 11h, e fui direto para a cama.”

Veja, você não pediu detalhes e ele fala sobre coisas que não deve ter nada a ver com o que você quer saber.

Kulaga explica que esse comportamento está enraizado em um impulso de decência.

“Quando alguém não responde à alguma das suas perguntas, ele está tentando não mentir.”

Eles podem não estar mentindo. Mas estão omitindo, o que dependendo da situação, é tão complicado quanto.

Embora essa seja uma bela maneira do mentiroso racionalizar e justificar para si mesmo as coisas, no final você é quem fica no vácuo.



16. Eles tentam dar muitas provas da sua honestidade!

Há casos em que os mentirosos vão fazer de tudo para se mostrarem transparentes ao extremo.

Se você perguntar a alguém onde ele estava em tal dia e em tal hora poderá ouvir:

"Eu estava naquele bar que eu falei que ia – basta olhar as fotos no meu Facebook, e que eu postei também no Instagram. Se não achar, pergunta para a minha prima.

Por que dar tanta prova de que ele estava em tal lugar é tão necessário? Será para desviar a sua atenção de outras coisas que ele não quer que você saiba?

Mas:

É claro que algumas pessoas têm “mania de perseguição” e podem sugerir tudo isso para sanar qualquer tipo de dúvida por parte dos outros. É por isso que quanto mais você

conhece a índole normal de alguém – o seu comportamento padrão – melhor será para você poder julgá-la.

17. Eles tentam redirecionar a conversa

Mesmo que alguém tenha feito isso um milhão de vezes antes, mentir muitas vezes ainda é ruim para eles.

Como resultado, não se espante se alguns deles tentar mudar de assunto de todas as formas, seja pessoalmente seja por telefone (como veremos em outro capítulo).

Por exemplo, se você perguntar ao seu amigo se ele tirou dinheiro da sua carteira e a resposta dele for: *“Claro que não. E aí, você está saindo para correr?”*, é melhor você repensar a credibilidade desse sujeito.

Por que uma pessoa ao responder sobre A, emenda com outra pergunta do tipo Z?

18. Eles limpam a garganta ou engolem em seco muitas vezes

Vários especialistas concordam que um mentiroso ou alguém que não está muito certo do que diz pode limpar excessivamente a garganta ou engolir muito em seco pouco antes de responder a alguma pergunta.

"Se uma pessoa limpa a garganta ou dá aquela engolida seca antes de responder à pergunta, isso é um problema em potencial".

Ou a questão pode ter aumentado tanto o nível de ansiedade – devido a substâncias como o *cortisol* – que gerou desconforto ou secura na garganta.



4

O discurso da Mentira

Mentir dá um bocado de trabalho.

Assusta só a ideia de ter controlar todos os sinais possíveis de enganação – *dicas faciais, os gestos, movimentos de pernas* – pense em como deve ser difícil viver mentindo.

Para contar uma mentira convincente, você precisa manter todos os detalhes da sua história perfeitamente alinhados. E não apenas isso, você vai ter de vendê-la usando a linguagem corporal apropriada, ao mesmo tempo em que tenta impedir que vazem quaisquer pistas emocionais que possam entregar a mentira.

É tão difícil manter uma história falsa que dá para pensar que seria até fácil pegar um mentiroso em flagrante. Mas não é.

De acordo com **Bella DePaulo**, especialista em detecção de mentira, nós pegamos somente cerca de **54%** de todas as mentiras. Somos péssimos em ler as expressões faciais e outros elementos da linguagem corporal.

E a coisa ainda é pior quando precisamos ouvir **as palavras**.

Então, o que devemos fazer?

Ouçá com mais atenção, para começar.

Embora os mentirosos sejam mais propensos a ensaiar suas palavras do que a sua linguagem corporal, há uma série de sinais reveladores que ainda passam.

Da escolha de palavras ao tom vocal e até à ordem dos fatos temporais, um detector de lorotas experiente tem várias pistas verbais com o que trabalhar.

Uma vez que ele conheça os potenciais **deslizes**, poderá então se concentrar no palavreado suspeito, fazer perguntas e *identificar as mentiras*.

Meyer aponta algumas das maneiras mais comuns que os mentirosos utilizam para, **por meio das palavras**, esconder a verdade. Portanto, se notar algumas dessas ao conversar com uma pessoa de quem você suspeita, fique atento:

1) Os mentirosos repetirão uma pergunta textualmente.

A: Fulano, você mandou o e-mail para Beltrano?

B: ...Se eu mandei o e-mail para Beltrano...?

Se a resposta do Fulano começar do modo acima, você provavelmente já sabe: o e-mail ainda não foi enviado.

Repetir uma pergunta na íntegra é uma tática comum usada por pessoas que procuram ganhar algum tempo para preparar uma sua resposta que seja mais “interessante”.

Parte de uma pergunta, numa conversa normal, até vai. Mas reafirmar toda a questão é um desleixo e totalmente desnecessário – pois só mostra que a pessoa *ouviu mesmo* o que você havia perguntado.

2) Os mentirosos vão assumir um tom cauteloso.

Se o Fulano do e-mail acima, responder à pergunta abaixando a voz e perguntando “*Como assim?*”, uma mentira ou algo parecido pode estar em andamento.

Uma atitude arredia ou cautelosa demais perante uma pergunta simples tende a indicar que alguma coisa está sendo ocultada – seja a resposta esperada ou algo incômodo que a sua pergunta trouxe a tona.

Poderia se tratar de alguém desatento?

Sim. Mas, é bom partir para a próxima questão.

3) Eles adoram contar as histórias em ordem cronológica.

Para manterem as histórias sempre exatas, alguns mentirosos tendem a se preocupar em contar todos os eventos *na ordem em que teriam ocorrido*.

Eles não querem se complicar por causa de um detalhe ou outro fora do lugar – uma vez que eles já têm muita coisa na cabeça com que se preocuparem.

O problema é *que não nos expressamos em ordem cronológica* quando estamos sendo emocionalmente *sinceros*. Nós contamos as histórias da forma como nos lembramos delas, e destacando *os fatos que mais nos impactaram*. Essa é a ordem que colocamos nas nossas histórias.

Isso porque eventos memoráveis também carregam um componente emocional. Muitas vezes, nós vamos direto para os momentos

mais emocionantes e saltamos a ordem dos fatos no tempo.

Numa reportagem em que duas mulheres se apresentam como **fotógrafas**, foi pedido que ambas contassem as suas histórias e um estudioso da linguagem não verbal teria que adivinhar qual das duas era a verdadeira profissional das câmeras.

Assista ao vídeo. Mas, antes de ir para o final onde tudo se revela, veja como cada uma delas conta os dados da sua vida e tente descobrir quem fala a verdade.

Dica para facilitar a sua leitura: uma delas é descritiva, já a outra é **emotiva**.

5) Os mentirosos adoram eufemismos.

O que Meyer chama de eufemismo, é o que outros chamam de afastamento verbal, como já falamos no capítulo 2.

É da natureza humana não nos implicar em coisas erradas. Isso vale até mesmo para os mentirosos, que farão o máximo possível para se desvincular das suas enganações.

Uma maneira de fazer isso é optar por uma linguagem mais “suave”.

Em vez de dizer “Eu não roubei a bolsa”, eles podem dizer “*Eu não **peguei** a bolsa*”.

O marido questionado por chegar tarde, vai preferir dizer:

*“Eu não estava com **ninguém**”*

Ao invés de:

“Eu não estava com mulher nenhuma”.

Se você fizer uma pergunta direta sobre o envolvimento de alguém em um incidente ou problema e eles usarem termos neutros demais, suaves demais, fique de antena ligada.



6) Os mentirosos exageram o seu grau de confiabilidade.

"Para dizer a verdade..."

"Honestamente falando..."

"Eu juro para você que..."

Ah, se fosse fácil assim!

Seria tão fácil saber quem mente e quem fala a verdade, não é mesmo?

A verdade verdadeira é que quando as pessoas usam essas construções gramaticais para enfatizar a sua honestidade ou os padrões morais elevados que elas têm, há uma boa chance de elas estarem escondendo usando isso como uma “cortina de fumaça” para esconder os seus podres.

Tomar como base o comportamento normal de alguém é importante em situações assim: essas frases, quando ditas de uma maneira natural são aceitáveis.

Contudo, não há necessidade de começar a trazê-las para o discurso quando a pessoa realmente está falando a verdade.

De repente e do nada termos “politicamente corretos” começam a ser cuspidos a torto e a direito pela boca de alguém numa situação suspeita?

Redobre a atenção.

7) Os mentirosos evitam ou confundem os pronomes.

Nós costumamos usar uma boa quantidade de pronomes nas conversas normais no nosso dia-a-dia.

Os **pronomes** são elementos que tornam a nossa linguagem *confortável* e pessoal.

Mas são exatamente eles os primeiros a sumirem ou a serem mal utilizados por alguém que esteja pisando em ovos ao usar

as palavras, simplesmente por ter culpa no cartório.

Por exemplo, um mentiroso diria:

"Um pessoa não faria uma coisa dessas!"

Ao invés de simplesmente falar claramente, e em primeira pessoa:

"Eu não fiz (nomeando a coisa/atitude)!"

8) Mentirosos fazem longas introduções, mas ignoram os eventos principais.

No capítulo 3 já havíamos falado que os mentirosos se prendem a detalhes tolos ao realizarem as suas narrações, mas aqui a questão se volta sobre um ponto específico: **as introduções**. É aí que eles colocam toda a ênfase, deixando de lado o que interessa.

O pesquisador israelense **Avinoam Sapir** descobriu que os indivíduos enganadores vão adicionando mais detalhes ao início de

uma história, enquanto encobrem os fatos principais, *exatamente no ponto em que a mentira entra em cena.*

Os ouvintes atentos conseguem captar esse estilo desequilibrado de contar as coisas, pois a introdução parece nunca ter fim.

Claro que isso é uma estratégia para ganhar tempo.

Como dissemos antes no capítulo 3, se depois de algum tempo de uma introdução que parecia sem fim, a pessoa começar a dar detalhes sobre aquela parte da história da qual ela vinha evitando falar, tudo indica que à essas alturas ela já conseguiu inventar e montar uma versão dos fatos que pareça convincente ao ouvinte.

Uma pergunta do tipo:

“Por que você não contou isso desde o começo, já que foi o que perguntei?”, pode pegá-lo pelo contrapé ou fazer que ela lance mais uma das suas estratégias de convencimento.

9) Os mentirosos são contidos em suas declarações.

Nós os ouvimos em depoimentos dados nos tribunais, nas audiências públicas e em entrevistas confessionais da TV o tempo todo: declarações empoladas que servem como uma saída de emergência para a pessoa que está na berlinda.

"Até onde eu me lembro..."

"Se você realmente pensar sobre isso..."

"O que eu posso ter visto foi..."

As declarações mais contidas não são um indicador absoluto de fraude ou de mentira, mesmo em pessoas que não tenham esse hábito.

Mas o uso excessivo desse tipo de frases certamente deve levantar suspeita de que a pessoa não está dizendo tudo aquilo que ela sabe ou viu.

Mesmo sem o benefício de poder observar a linguagem corporal e as expressões faciais, o ouvinte atento pode captar um bocado de mentiras apenas partindo das palavras que os mentirosos escolhem usar.

Espero que você releia com cuidado essas dicas e saiba usar com esperteza na hora de conversar com alguém de quem você suspeita, sempre *combinando com as dicas não verbais* que dão um ar todo especial ao espetáculo da mentira.

10. Eles apelam à religião e aos valores morais.

De acordo com ex-agentes da CIA, **Philip Houston, Michael Floyd e Susan Carnicero**, que escreveram o livro *Spy the Lie*, o indivíduo que está mentindo pode apelar para algo que ele sabe que na nossa cultura

tem grande peso emocional: falar em nome de Deus!

No caso de você pegar a pessoa no flagra ou ela, assustada e se vendo acuada, começar com frases do tipo:

“Por tudo o que é mais sagrado, eu jamais faria isso!”

“Pela vida dos meus filhos/dos meus pais...”

“Eu juro para você”

Eu sou um homem de fé/de Deus/da Igreja, como você ousa pensar isso de mim?

Eu tenho Jesus no coração, como você pode desconfiar de mim?

A religião sempre se promoveu usando dos seus valores tradicionais para dar base para todo tipo de atitude supostamente correta e moralmente aceitável.



Muitos golpistas e falsários, cientes disso, fazem carreira abrigados exatamente nesse “mundo abstrato de significados”. Eles sabem que essas supostas realidades por serem invisíveis têm forte poder sobre o imaginário das pessoas que, com medo, não ousam questionar nada que venha trajado e rotulado como “santo” ou “ungido”.

Se você é do tipo que tem um respeito incondicional por essas questões, redobre o cuidado com as pessoas que parece se identificar com isso à sua volta. Elas podem usar a sua consciência moral religiosa contra você.

Não é à toa que até hoje o apelo aos discursos conservadores moralmente, às tradições e à religião, venha ela na forma que for, arrasta e envolve grande parcela da população em vários ambientes e classes da sociedade.

Com os mentirosos “dos bons costumes” todo cuidado é pouco!

5

A face da Mentira

O escrever e falar não dá prova de mim. Eu carrego a plenitude da prova e tudo mais estampado no meu rosto

Walt Whitman

A primeira regra na detecção de fraudes é observar o rosto.

Nossos rostos revelam multidões sobre o que estamos pensando, sentindo, pretendendo.

Um queixo que cai indica que nós ficamos surpresos, narinas dilatadas sugerem que há hostilidade. Pálpebras caídas podem indicar tristeza ou, talvez, apenas exaustão.

Isso é o mínimo que se pode dizer a partir não das mensagens poderosas comunicadas, desde o rosto de olhar constrangido que se volta para baixo, passando pelo olhar do flerte até aquele olhar mais penetrante.

Tais expressões faciais conhecidas e facilmente reconhecíveis são apenas algumas *das milhares* de expressões e movimentos que os pesquisadores vêm registrando e mapeando ao longo dos anos, ao observavam o rosto.

E já que as nossas *expressões faciais* são indicadores confiáveis do nosso verdadeiro estado emocional, elas são as melhores amigas de quem busca detectar mentiras.

Embora nem todo levantar de sobrancelhas ou o aperto dos lábios produza um veredicto infalível de “verdade” ou “mentira”, os detectores de mentiras (ou de problemas) treinados podem aprender muito com o **estudo cuidadoso do rosto.**

Domine as noções básicas de apontar a mentira no **corpo** e nas **palavras**, e logo descobrirá um mundo de informações sobre colegas de trabalho, clientes, amigos e desconhecidos que antes se escondiam à vista de todos. Neste capítulo, vamos abordar o corpo, mais especificamente a face humana e alguns fatos notáveis sobre ela:

1. Os seres humanos são capazes de fazer 10.000 expressões faciais únicas!

Eia aí um número incrível de combinações, considerando que temos apenas *43 músculos* na nossa face.

A boa notícia é que você não precisa reconhecer que todas essas expressões para ser um bom – e quem sabe um mesmo ótimo detector de mentiras.

As expressões faciais que valem a pena conhecer nós podemos agrupá-las em sete

emoções básicas: *medo, felicidade, tristeza, raiva, desprezo, nojo e surpresa.*

2. Expressões faciais genuínas são quase sempre simétricas.

As pessoas no mundo todo expressam as emoções com as mesmas expressões faciais básicas. Como já explicado, essa constatação resulta dos estudos de Paul Ekman no final dos anos 60, em Papua Nova Guiné.

Da tristeza ao sorriso, geralmente revelamos nossos sentimentos verdadeiros de maneira uniforme *nos dois lados do rosto.*

Assim como um quadro deve ser pendurado perfeitamente na parede, o rosto parece mais natural quando equilibrado.

Seis das sete emoções centrais são exibidas genuinamente com *expressões simétricas* (ou niveladas) no rosto.

Raiva



Nojo



Medo



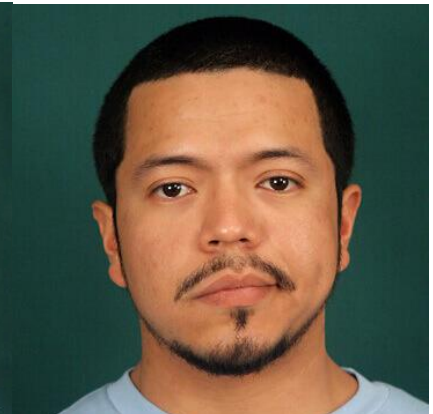
Surpresa



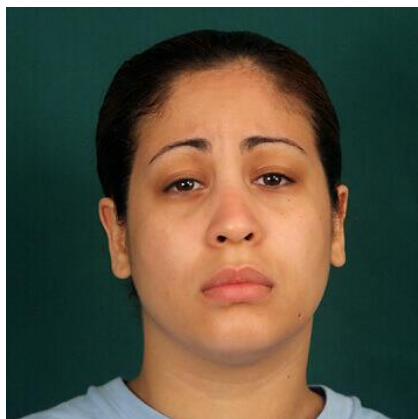
Felicidade



Desprezo



Tristeza



Quer dizer, se uma colega ou amigo sinaliza surpresa em apenas um lado do rosto, é bem provável que ela já soubesse o que você acabou de contar.

4. As micro expressões que nós exibimos duram, geralmente, menos de 1 segundo.

Nem todas as nossas expressões faciais, mesmo as genuínas, são tão fáceis de ler. Certos sinais de emoção piscam por uma fração de segundo, antes de consciente ou inconscientemente serem apagadas.

Caso você note alguma dessas expressões durando muito tempo na face de alguém – se tornarem “macro”=grandes demais! – essa pessoa pode estar fingindo uma dor, uma surpresa, uma raiva que ela não tem.

Não, não são apenas os sorrisos que são fingidos. O mentiroso pode fingir desprezar algo ou estar triste com alguém apenas para

ver qual é a sua opinião sobre algo ou alguém e usar isso contra você depois.

Tudo pode ser apenas para envolver ou enganar você, uma vez que ele sabe o impacto que todas essas expressões têm e como facilmente nós as reconhecemos.

Quando as micro expressões são genuínas, são rápidas e aí será necessária a perícia de alguém treinado, para que ele possa ver se há sentimentos e intenções ocultas.

5. São os movimentos involuntários em volta dos olhos que distinguem um sorriso sincero de um falso.

Os sorrisos genuínos e sinceros envolvem duas partes principais: *os cantos da boca voltados para cima e o estreitamento das pálpebras* para formar “**pés de galinha**” nos cantos dos olhos. Os seres humanos podem conscientemente e facilmente manipular os

músculos ao redor da boca para formar a metade inferior de um sorriso, mas é quase impossível para nós falsificar os movimentos musculares da metade superior, a área ao redor dos olhos.

Então, se o sorriso da pessoa amada não for acompanhado pelo canto dos olhos – ou, se aparecer só de um lado do rosto – é melhor ficar esperto/a.

6. Mesmo os melhores mentirosos *não são capazes de controlar os músculos faciais a ponto de esconder todas as suas emoções*

Mentirosos habilidosos sabem como fazer e manter uma “cara de nada”.

Por praticarem muito e devido à capacidade que eles têm de separar as complexas emoções que envolvem a mentira, os bons mentirosos são convincentes quando fingem

expressões de *medo, raiva, tristeza* – seja lá o que a situação pedir.

Mas até os melhores entre eles **não são perfeitos**: o medo de ser descoberto pode denunciá-los.

A sua olhada de desprezo e certa dose de prazer por estar saindo impune enquanto mente pode enganar um leitor incompetente, mas detectores de mentiras treinados que são capazes de **provocar** e de **perceber** esses “vazamentos” solucionam esses casos com relativa facilidade.

7. A maneira mais comum que usamos para tentar esconder as nossas emoções é com um *sorriso*.

Apesar de que fingi-los seja difícil, nós mostramos *sorrisos artificiais* o tempo todo como uma forma de mascarar *as outras* emoções que estamos sentindo. Podemos

rapidamente suprimir uma expressão triste que se insinua com um sorriso forçado, para evitar passar vergonha exibindo nossas emoções.

8. A felicidade genuína é revelada pelos olhos, enquanto que a verdadeira tristeza é revelada pelos músculos do queixo.

Apenas uma em cada dez pessoas consegue puxar os cantos dos lábios sem movimentar os músculos do queixo. Esse *movimento extra* do queixo é a *parte artificial* de uma cara franzida pela tristeza e, por isso mesmo, acaba sendo o que denuncia o mentiroso.

Caso você veja os músculos do queixo de alguém que se diz triste se mexerem é provável que você esteja diante de alguém que está apenas fingindo.

A expressão facial de tristeza é uma das mais difíceis de fingir, concordam os especialistas.

9. Quando estamos sendo sinceros, nossas expressões faciais são naturalmente expressas em sintonia com nossos gestos físicos.

Na arte de enganar, assim como na comédia, o *timing* é tudo.

Se o mentiroso quer fingir sua raiva batendo seus punhos na mesa, ele precisa sincronizá-lo melhor apenas com a expressão de raiva em seu rosto. Caso contrário, parecerá não natural e fingido.

Expressões e gestos emocionais genuínos são quase sempre simultâneos.

É engraçado ver isso em políticos, que às vezes para enfatizar a sua indignação, falam e põem o dedo em riste, mas, antes ou depois da explosão verbal. Há um descompasso.

E você já sabe a **falta de congruência** entre *gesto-palavra* é um grande sinal de mentira.

*Não deixe de ler também, da “**Coleção Linguagem Não Verbal**”:*

ELA está a fim de você? A Linguagem não Verbal da Mulher no amor

ELE está a fim de você? A Linguagem não Verbal do Homem no amor

Ou o combo dos dois livros:

Manual da Paquera: Como saber se ELE ou ELA está a fim de você?

6

Quando a mentira toma corpo

Parece difícil de acreditar no começo, mas apenas **7%** de como nos comunicamos é através de palavras. Nós seres humanos nos comunicamos principalmente por meio da **linguagem corporal**.

Segundo Meyer alguns estudos concluíram que a *linguagem corporal* compõe cerca de **65%** das nossas interações.

Tem sido assim em toda a nossa história evolutiva, e continua assim até hoje. Ou seja, a maior parte dos 80% da comunicação é considerada como "não verbal".

*(Mas é claro que essa porcentagem elevada se refere à comunicação dos *sentimentos* que pode ser ocultada pelas palavras, mas não pelo corpo).

Como a nossa cultura coloca ênfase demais nas palavras e na resposta verbal, tendemos a ignorar as mensagens poderosas que são transmitidas diariamente usando a nossa linguagem corporal.

As oportunidades são desperdiçadas aqui de dois modos:

Primeiro, deixamos de observar e entender corretamente a linguagem corporal dos nossos colegas, amigos e conhecidos, e escapam de nós muitas pistas importantes sobre o que eles estão realmente andam pensando e sentindo.

Segundo, porque nós ficamos sem ter a menor noção sobre quais são as mensagens que nós mesmos estamos projetando por meio dos nossos próprios gestos, posturas, apertos de mão, e muito mais.

(Se nunca fez, assista a um vídeo seu numa festa ou reunião, e veja como a linguagem corporal pode ser bem embaraçosa!).

A linguagem corporal pode ser muito útil para quem precisa detectar mentiras porque os mentirosos tendem a ensaiar as palavras que usam, *mas não os seus **gestos***.

Quando a linguagem corporal de alguém diz algo diferente de suas palavras, você logo percebe que não está tendo acesso a toda a verdade.

Já conhecemos como é a face da mentira (Capítulo 5). Vimos também como ela tenta se disfarçar por meio da linguagem verbal (Capítulo 4).

Precisamos associar tudo isso numa leitura em conjunto da linguagem geral do corpo e teremos mais condições de perceber quando essa combinação de elementos verbais, faciais e corporais não estiver trabalhando de modo compatível com a verdade.

Vamos então aos **10 sinais** ou “**pontos quentes**” por meio dos quais o corpo nos "entregar" a mentira:

Ponto quente # 1:

A cabeça

A nossa cabeça não só abriga o nosso cérebro e os centros dos nossos sentidos (orelhas, nariz, boca, olhos), como ela parece ter “vontade própria”, principalmente quando tudo o nós queremos é nos concentrar em outra coisa – como tentar dar *coerência a uma história*.

O que se está dizendo é que: tendemos a balançar a cabeça de maneira a indicar um “sim”, mesmo quando estamos usando as palavras para dizer um “não”. E vice-versa.

É só você procurar por isso em entrevistas de televisão e você ficará surpreso com a frequência com que irá ver esse fenômeno acontecer.

Para treinar a sua percepção, procure por histórias de escândalos e até vídeos sobre

entrevistas de emprego, e muitas suspeitas, que de outro modo você nem teria, surgirão diante dos seus olhos.

Ponto quente # 2:

O Rosto

Alguns tiques nervosos - *coçar o nariz, puxar a orelha, cobrir a boca* - tendem a aumentar em frequência com o estresse da mentira. Enquanto você estiver vasculhando o rosto na cata de expressões faciais, vá listando também os ***sinais de inquietação***, como a pessoa *tocar o rosto* ao responder uma pergunta.

Se você já tem definido o comportamento padrão (*baseline*) da pessoa com quem está falando, será fácil identificar qualquer gesto fora de contexto.

E gesto fora de contexto pode ser pacificador. A pessoa quer se acalmar por que mesmo?

Ponto quente # 3:

Os ombros

Se você já ouviu a expressão “falar pelos cotovelos”, bem, os ombros falam por si mesmos e muito.

Os ombros podem se encolher sinalizando desconforto ou cair indicando que a pessoa se exasperou. Estamos diante do famoso “dar de ombros” ou “*shrug*” em inglês.

Esse gesto é normal quando os ombros são erguidos bilateralmente, mas em sintonia, ilustrando a resposta de um indivíduo ao dizer “*eu não sei*” ou “*eu não ligo*”, por exemplo.

Mas quando alguém faz isso apenas de um lado, com apenas um dos ombros e de maneira rápida, o gesto pode indicar que há mentira no ar.

Se os encolhimentos genuínos de ombros devem ser completos e simétricos, um

encolher de ombros só de um lado do corpo, provavelmente deve ser fingido e raramente corresponde ao que alguém está dizendo ou pensando.

É comum um mentiroso fazer esse gesto (dar com **um** dos ombros) inconscientemente ao ser entrevistado ou questionado.

Ponto quente # 4:

O Tronco

Nada mais natural do que movermos os nossos corpos durante qualquer conversa. Inclinar-se para trás ou para frente, enquanto tentamos dar ênfase a uma ideia são comuns em histórias genuinamente narradas.

Sendo assim, caso você encontre alguém que pareça esquisitamente rígido ao conversar, levante a guarda.

Mentirosos costumam se travarem todos como forma de evitar que “vaze” quaisquer gestos emotivos que os denunciem.

No entanto, um detector de mentiras atento lerá a *falta de movimento do tronco* como o mais evidente sinal da mentira!

Ponto quente # 5:

Os braços

Os braços são outras fontes da linguagem corporal que, como o tronco, chamam mais atenção quando mais ou menos utilizados numa conversa. Numa conversa tensa e interrogatória, o *cruzar de braços* pode ser interpretado como uma postura defensiva.

Um mentiroso mais inteligente pode cruzá-los nessa situação, com medo de dar pistas da sua mentira por meio de gestos artificiais e exagerados.

Novamente, ele sinaliza a mentira sem querer.

A postura dos braços cruzados é o extremo oposto da postura aberta, com as palmas das mãos à mostra, considerada mais acolhedora e verdadeira.

Se você estiver lidando com alguém suspeito de algo, cujos braços de repente se cruzarem, fique preparado para uma reação negativa ou mais hostil, esteja essa pessoa tentando lhe enganar ou não.

Ponto quente # 6:

As Mãos

As mãos são outras das partes mais expressivas do nosso corpo.

Nós as usamos para acentuar e enfatizar a fala, por meio de diversos gestos conhecidos como "***gestos ilustradores***".

São aqueles que utilizamos para representar tamanho e quantidade de coisas e de pessoas, volumes, distâncias, etc.

Atenção com as pessoas que não usam as mãos para ilustrar uma história – pode ser um sinal de que elas não estejam muito convictas do que estão narrando.

Além dos numerosos “gestos pacificadores” dos quais nós já falamos, feitos com as mãos para disfarçar a tensão, há diversos outros sinais involuntários indicadores de mentira aos quais devemos ficar alerta:

- *Gestos exagerados sobre o tamanho ou posição das coisas;*
- *Movimentos artificiais que não batem com o perfil da pessoa (“baseline”);*
- *Punhos cerrados ou as palmas das mãos ocultas – indicadores de que a pessoa está **retendo** informações.*

Ponto quente # 7:

As pernas

Nossas pernas são mais difíceis de controlar conscientemente do que as outras partes do corpo.

Para o observador astuto, as pernas podem dar informações preciosas sobre o estado de espírito de uma pessoa.

Um colega que assuma uma postura ampla, procurando preencher mais espaço, pode estar tentando afirmar domínio, exatamente em situações em que se sente fraco.

Já quando as pernas estão muito inquietas – e não é for hábito comum da pessoa – elas exibem ansiedade e talvez vontade de deixar o local.

É claro que isso não é uma novidade, mas pode ser de grande ajuda se você estiver de olho em alguém que parece mentir: elas balançam ou se mexem demais? Atenção.

Ponto quente # 8:

Os tornozelos

Pense em sua última visita ao dentista: você cruzou as pernas ao sentar na cadeira? É provável que você tenha feito, assim como deve ter feito outros pacientes.

O cruzamento dos tornozelos, quando nós estamos sentados ou reclinados, são um sinal de desconforto e de ansiedade. Embora nem sempre de mentira.

(Quando em pé – como durante uma conversa entre dois colegas de trabalho – pode ser um sinal de atividade mental.)

Caso a disposição dos assentos do seu escritório (ou durante uma reunião mais séria) permitir uma visão do nível do chão, dê uma olhada se os tornozelos estão dos outros cruzados.

Tal postura é um forte indicador do desconforto daqueles colegas, pouco importa

a tranquilidade e calma que as vozes deles pareçam transmitir.

Ponto quente # 9:

Os pés

Os pés servem como um meio de fuga pessoal, por isso não é de admirar que eles sejam os mais rápidos em mostrar se você quer ou não continuar participando de uma situação, devido ao estresse que possa estar sendo gerado ali.

O **bater dos pés** é um sinal clássico de nervosismo ou de extrema ansiedade (mas não necessariamente de alguma mentira).

Além disso, a **direção** para a qual os pés estão apontados pode dar algumas dicas também. Se seus pés do suposto mentiroso estão apontados para a porta, eles estão praticamente gritando: "*Vamos dar o fora daqui!*"

São ótimos aliados para você descobrir se uma pessoa realmente está gostando ou envolvida com a sua conversa (profissional, pessoal, paquera) ou não.

Na dúvida sobre outros sinais, considere a direção dos pés da pessoa com quem fala e você terá algumas pistas.

Ponto quente # 10: A “Bolha Pessoal”

Quando nós *escondemos alguma informação*, nos sentimos encurralados ou ameaçados diante de certas perguntas e, muitas vezes, tentamos aumentar ao máximo a nossa chamada “*zona de segurança*”.

Além de manter distância sentando o mais longe possível daquilo que nos ameaça, é normal que procuremos colocar **barreiras físicas**, como *uma bolsa, um livro, um copo de água*, entre nós e a pessoa que nos desafia ou questiona.

Seja inteligente. Quando suspeitar de alguém e for questiona-lo, remova antes todos os objetos que possam servir a ele de bloqueio ou defesa, e veja como a pessoa reage.

Note se a pessoa tenta se esconder atrás de alguma coisa: hoje em dia, um simples celular pode ser o maior dos escudos...!

Esses pontos quentes da nossa fisiologia nos ajudam a perceber por onde “vazam” as nossas reais emoções.

Aprenda a lê-los em conjunto e você terá nas mãos excelentes recursos para começar a ler nas entrelinhas das histórias que as pessoas contam para você.

Então, toda vez que você for enfrentar uma entrevista muito exigente, uma reunião profissional ou quiser saber se alguém está interessado em você, lembre-se de que *a maior parte da comunicação* está se dando por via não verbal.

Contudo, nunca dispense a visão do todo. Nós somos feitos de palavras, gestos e expressões.

E quanto mais você souber ler essa complexa engrenagem que somos todos nós, mais fácil será separar a mentira da verdade.

Se você quiser ler mais sobre linguagem corporal para lidar com situações em geral no dia-a-dia, veja também:

A Arte de Ler as Pessoas

Ele está a fim de você?

Ela está a fim de você?

Manual da Paquera (dois livros em 1)

7

É possível detectar mentiras via mensagens de texto?

Todos nós contamos ‘mentirinhas brancas’ de vez em quando.

Mas se, pessoalmente, a linguagem corporal pode entregar o nosso jogo, fica um pouco mais difícil de detectar o que é verdade ou o que é mentira no mundo das mensagens digitais.

Por meio do *WhatsApp*, *Telegram*, *Messenger do Facebook*, ou qualquer outra forma de comunicação digital, a mentira poderia encontrar campo fértil para se desenvolver e se passar despercebida, pois no mundo dos textos e *emojis*, não há corpo para se fazer qualquer leitura.

Será?

Não. Mesmo sem gestos e expressões físicas, ainda é possível você analisar a *linguagem não verbal* que é muito mais ampla e envolve muito mais elementos do que os da simples da linguagem corporal.

Online, a pessoa já está protegida, escondida, e distante. Tudo o que ela precisa para poder mentir tranquilamente. Então ela vai se dar bem, não é? Bem, quase.

A *linguagem não verbal* também inclui símbolos, vestuários, hábitos e, nesse caso aqui, a maneira como nos comunicamos pela escrita e o tempo que levamos para reagir às mensagens.

Algumas coisas nas mensagens de texto são muito óbvias, mas por isso mesmo – e porque doem reconhecê-las – deixamos passar e precisam ser destacadas para que peguemos a mentira.

Essa “linguagem não verbal à distância” como eu gosto de chamar pode parecer mais difícil de ser interpretada, mas na verdade não é. Pode ser até mais fácil, pois a distância

pode fazer a pessoa se tornar mais relaxada e entregar o jogo.

Ela obedece e segue todos os requisitos da conversa torta ou mentirosa do mundo real, como você verá.

Sim, porque mesmo estando fisicamente longe, se queremos podemos nos aproximar devido a todos os recursos digitais que os aplicativos de mensagem nos facilitam.

Mas então porque as pessoas aumentariam ainda mais a distância com os seus contatos?

Quer saber como identificar um mentiroso online?

Aqui está o que você precisa procurar:

1) Respostas vagas

Se alguém não está respondendo de maneira objetiva e precisa às suas perguntas, isso deve deixar você com a pulga atrás da orelha.

É, o distanciamento verbal ou corporal do qual falamos também acontece no Whatsapp ou Messenger.

Respostas vagas do tipo *"eu não tenho certeza"*, *"talvez"* e *"pode ter sido"*, *"quem sabe"*, indicam desinteresse, falta de envolvimento na conversa ou vontade de cair fora.

Se você lê respostas assim vindas de alguém que você está paquerando, pode desistir.

Afinal, quem realmente está a fim de você não vai reagir a um convite para sair respondendo com um:

"Pode ser"

"Quem sabe..."

"Vamos ver uma hora isso daí..."?

Não, não é falta de tempo.

A pessoa simplesmente não está querendo aproximação.

2) Mudança de assunto

De acordo com a especialista australiana em namoro, **Louanne Ward**, *"as pessoas fazem isso porque é muito difícil ficar contando uma mentira atrás da outra"*.

Assim, ao mudar de assunto, a pessoa cria uma distração e tudo fica muito mais fácil!

Não precisa ser sobre namoro, mas qualquer assunto que envolva algum compromisso da pessoa.

Você propõe “A”, e puxa assunto sobre isso. E a pessoa do outro lado começa a levar o assunto para “B”?

3) Tempo demais para responder

Há algo mais irritante que aqueles pequenos vácuos numa conversa online? Então, vamos pensar de maneira objetiva. Só há realmente duas razões para uma pessoa demorar a responder uma mensagem:

A pessoa está de fato muito ocupada.

Ou

A pessoa está montando uma historinha!

Você faz uma pergunta e a resposta só aparece depois de uns 40 minutos, isso com a desculpa de que a pessoa estava assistindo televisão!

Isso é mentira. Você é que não interessante o suficiente. Essa é a verdade que ela não quer lhe dizer.

E esse é um motivo para esse capítulo ter sido deixado para o final do livro. Todo mundo gosta de observar mentirosos lá fora, longe de suas vidas. É desafiador e dá aquela sensação de que somos detetives.

Porque todo mundo quer saber quem está mentindo, até perceber que isso está mais perto delas do que elas imaginavam:

Os mentirosos são as pessoas mais próximas, aquelas em quem elas confiavam tanto.

4) Não há pronomes pessoais no texto

Mentirosos não querem tornar o assunto pessoal, então eles se distanciam “tirando o corpo fora”. E como eles fazem isso? Excluindo os pronomes pessoais como “eu”, “meu”, “nós” e “nosso” para tornar a mensagem menos pessoal. É tão fácil pegar isso. Quer ver? Faça um convite do tipo:

Você gosta de música. Conheço um barzinho de música no seu estilo. Vamos?

Veja se a resposta se parece com algo como:

“Barzinho é legal.”

Ou

“É uma ideia, hein!”.

Em qual das frases se vê o compromisso da pessoa ou fica claro o envolvimento dela? Perceba, não houve resposta.

Para parecer envolvida, a pessoa pode lançar uma pergunta do tipo: “Você sai muito, que barzinhos você vai?”

Assim, parece que vocês estão conversando, mas na verdade você só está sendo distraído.

Daqui a pouco, a pessoa “lembra” que precisa fazer alguma coisa: há um compromisso que em nenhum momento do papo até ali havia sido mencionado.

E tudo fica por isso mesmo...

5) Sumiço... Após aquela pergunta

Se a pessoa com quem você está lá trocando mensagens desaparece do nada bem na hora “daquela” pergunta, pode ter certeza de que, quando ela voltar a digitar, não tocará no assunto.

Das três, é uma: ou ela é culpada ou está escondendo algo ou não quer falar do assunto. Quem sabe a pessoa tenha alguém. Talvez ela esteja ainda com esse alguém e fala que terminou.

E se ela só quiser você por perto em caso de necessidade? Só um “estepe”?

Omitir também é uma forma de mentir, sabia?

É claro que muitos de nós, dependendo da carência, acaba arranjando desculpas para a pessoa, mas o fato é que ela está fazendo de tudo para evitar a conversa.

A meu ver o ideal seria testar a pessoa até ter certeza, mostrar que percebeu e deixa-la para lá de uma vez. Afinal, mendigar atenção para quê?

6) Fazer elogios gratuitos

Embora isso possa ser totalmente genuíno e inocente, Louanne diz que é importante ter cuidado com isso caso você esteja de fato suspeitando que alguém está tentando levar você no papo.

Não se anime muito se a pessoa disser:

Olha, eu não tenho tempo, é tanta coisa para resolver, mas adoraria marcar um dia para sairmos, ir a um barzinho e tomar umas

cervejas com você. Porque dá para ver que você iria me fazer rir (aprender, o que for) muito!"

Note que primeiro a pessoa coloca um monte de obstáculos, depois ela elogia.

Claro, que se nenhum encontro acontecer entre vocês, a razão já terá vindo junto com o elogio: ela é ocupada demais.

Ou você nunca passou por algo assim – ou, pior, talvez esteja vivendo essa situação enquanto lê esse livro?

Eu mesmo, quando eu era mais ingênuo, quantas vezes não ouvi esses elogios de pessoas que com eu nunca estreitei a relação? E não estou falando de amizades.

As pessoas às vezes não querem nos magoar, e até certo ponto isso é bom, mas para nos afastar acabam fazendo isso do modo errado.

E caso você ainda não tenha entendido que esse é um *recurso evasivo* que as pessoas usam, tenderá a ficar insistindo além do que deveria.

7) A pessoa explica (o que não interessa) demais

De acordo com Louanne, um mentiroso provavelmente fará isso para fazer você se perder. É a mentira educada.

Você:

E aí, estou querendo ir ver aquele filme.

Que tal?

A pessoa:

É legal, vamos ver. Só não vai dar nesse final de semana porque vou fazer um trabalho. No sábado vou juntar o material e no domingo vamos nos reunir para organizar tudo.

Precisa explicar que depois do “fazer um trabalho”, todo o resto não vinha ao caso?

Será que é necessário dizer também que quando há desculpas demais é sinal de que há interesse *de menos*?

8) Palavras/frases defensivas

Se isso acontece na vida real, imagine como não será mais fácil via texto?

É quando o outro em vez de apenas falar um sim ou não, começa a frase com:

“Olha só... é preciso que você entenda...”

“Até seria legal se....”

“Com todo o respeito...”

“Você é muito legal, mas...”

Quando alguém precisa condicionar as palavras ou as situações, não confie muito na promessa, declaração ou sugestão que vier a seguir.

Qualquer frase que pareça uma desculpa, que apresente alguma dificuldade ou obstáculo é uma defesa. E nós só nos defendemos do que consideramos ameaçador ou desagradável...

9) Áudio...? Por quê? Para quê?

Aí, para piorar a vida dos mentirosos, enganadores e falsários, vêm os aplicativos e inventam de ativar o recurso “envio de áudio”.

Antes, de ir adiante, uma pergunta:

Você se lembra quando ativaram o recurso dos “**dois tiques azuis**” no Whatapp, a polêmica que isso gerou? Mas por quê?

Porque todo mundo queria continuar lendo as mensagens e **mentindo** que não tinha feito isso!

Os dois tiques cinzentos eram “a prova” de que a mensagem havia chegado ao outro celular. Mas agora, com os tiques azuis, o emissor tinha a certeza que o seu texto fora lido e o destinatário não tinha como mentir!

Com o tempo, todo mundo teve de aceitar a nova realidade ou desativar o recurso de ver e visualizar mensagens.

É por isso também que o áudio é tão evitado.

Não, não é porque as pessoas estão cercadas por outras ou não gostam das suas vozes. Isso é desculpa esfarrapada.

É que o áudio nos entrega demais. O áudio *aproxima as pessoas*, cria *intimidade*. E mesmo quando eu cuido e escolho bem as palavras que vou falar, ele transmite sentimentos como *tédio, indecisão, raiva*, etc., apenas pelo meu *tom de voz*.

O áudio é pior inimigo da pessoa que busca as mensagens digitais exatamente um meio para se esconder e enganar.

Caso você encontre dificuldade em notar os sinais da mentira nos textos que recebe, peça que a pessoa envie mensagens de voz e observe se há:

- ***Pausas longas***

(“Sair...pode ser!” “O documento... envie!”)

- ***Sílabas alongadas***

(“Entãããõ, sabe o que ééé... ?”)

- ***Tom de voz se alterando***

(mais fina)

- ***Gagueira repentina***

É claro que a primeira dica de que há mentira é a tradicional desculpa de que a pessoa não gosta de falar. Balela.

Mas, para aqueles que não se furtarem, fique atento aos “vazamentos” da falsidade que os sinais acima vão mostrar.

Se você não teme descobrir o lado oculto dos seus contatos, essa é uma ótima estratégia para identificar um mentiroso digital.

8

É mentira ou é Verdade?

(Exercícios)

A maioria das pessoas não é melhor que os chimpanzés na detecção de mentiras.

Como ouvimos até 200 mentiras por dia, convivemos com um problema incômodo com o qual a maioria de nós não tem conhecimento e não sabe como lidar.

O que nós sabemos é que com treinamento sobre os elementos básicos da detecção da mentira, com certa atenção e alguma disciplina, podemos melhorar de modo bem significativo a nossa habilidade de detectar mentiras.

Mas, antes de você enfrentar as situações do mundo real, que exigem olhos e ouvidos

atentos, que tal testar o seu conhecimento com o seguinte questionário elaborado pela especialista Pamela Meyer?

1. Qual das alternativas abaixo é o indicador menos confiável da mentira?

- a) Presença ou ausência de ilustradores ao falar
- b) Tom de vocal
- c) Micro expressões faciais
- d) Sorrisos falsos

2. Quando a pergunta direta "*A que horas você saiu do escritório na última sexta-feira?*", é mais provável que uma pessoa mentirosa:

- a) Repita a pergunta na íntegra antes de responder?
- b) Repita apenas algumas palavras da pergunta antes de responder?

3. Alguém mentiroso evitará o contato visual direto com você quando fizer uma pergunta:

a) Verdade

b) Falso

4. Qual desses dois sorrisos é falso



*(*Smile=sorriso.)*

Sorriso A?

Sorriso B?

5. Quando alguém diz "*Para ser bem honesto...*" em resposta a uma pergunta direta:

- a) Indica que ele provavelmente está dizendo a verdade
- b) Isso sugere que ele está mentindo ou omitindo algo

6. Você está tentando entender melhor o que motivou alguém a se comportar de modo enganoso. Ele já admitiu que mentiu.

Como você deveria reagir para minimizar uma resposta defensiva?

- a) Contar a ele tudo o que você já sabe sobre a situação, e que já andou conversando com outras pessoas, para que ele saiba que você não vai está ali para ficar de papo-furado.
- b) Pergunta diretamente por que eles se comportaram dessa maneira.
- c) Pergunte a ele o que o levou a fazer o que fez.

d) Não pergunta nada. Fica em total o mais silêncio e deixa que ele fale.

7. Sorrisos falsos podem ser identificados devido à falta de ação em que músculos?

- a) Os músculos que ficam em volta dos olhos
- b) Os músculos dos cantos da boca
- c) Os músculos ao redor da mandíbula

8. Quando uma pessoa está mentindo, os erros que podem revelar a mentira são mais prováveis de serem encontrados:

- a) Nas palavras usadas na história
- b) No comportamento nãoverbal dela

9. Quais das sete emoções primárias (*Medo, Tristeza, Nojo, Felicidade, Desprezo, Surpresa, Raiva*) são exibidas com as mesmas expressões faciais em todo o mundo?

- a) Todas as citadas
- b) Raiva e desprezo
- c) Tristeza e Medo
- d) Nenhuma dessas citadas

10. As pessoas que mentem geralmente piscam involuntariamente mais do que quando falam a verdade.

- a) Verdadeiro
- b) Falso

12. Qual das sete emoções primárias aparece como uma expressão facial assimétrica em sua forma verdadeira?

- 1) *Medo*
- 2) *Tristeza*
- 3) *Nojo*
- 4) *Felicidade*
- 5) *Desprezo*

6) *Surpresa*

7) *Raiva*

13. Uma introdução muito detalhado é:

- a) Mais provável de ser encontrada numa história verdadeira?
- b) Mais provável de ser encontrada numa história falsa?

14. O uso da ordem cronológica estrita dos fatos é:

- a) Mais provável de ser encontrada numa história verdadeira?
- b) Mais provável de ser encontrada numa história falsa?

15. As expressões de emoção são:

- a) Mais prováveis de serem encontradas numa história verdadeira
- b) Mais prováveis de serem encontradas numa história falsa.

16. O uso dos “*gestos ilustrativos*” é:

- a) Mais provável de ser encontrado numa história verdadeira
- b) Mais provável de ser encontrada numa história falsa

17. Detalhes sobre os acontecimentos principais (de um filme, por exemplo):

- a) Mais prováveis de serem encontrados na história verdadeira?
- b) Mais prováveis de serem encontrados na história falsa?

Será que você se saiu bem? Ainda dá tempo de rever as respostas. Vamos, então, às respostas junto com alguns esclarecimentos adicionais:

1. Resposta **B**.

O menos confiável indicador de mentira é o **tom de voz**. É muito subjetivo, diz Pamela Meyer, para se basear nele ao detectarmos mentira.

2. A resposta é **A**.

O mentiroso tende a repetir toda a pergunta.

É mais provável que a pessoa enganadora repita toda a pergunta, e não apenas parte dela. Ao fazer isso, o mentiroso ganha tempo tanto para se recuperar (do susto?!) como para ver qual a melhor a desculpa a dar.

3. A resposta é **B**.

É **falso** que mentirosos evitam contato visual. Talvez seja esse o maior dos mitos sobre os mentirosos.

Na realidade os mentirosos fazem até mais contato visual do que os outros, exatamente porque sabem que assim "venderão" melhor a sua história, e se orgulham disso .

Em um estudo sobre o Engano, feito pelo psicólogo **Ralph Exline**, os indivíduos mentirosos que se descreviam a si mesmos como "altamente maquiavélicos" se deleitavam em competir com aquele que os acusam.

Daí veio a expressão: "*duping delight*": é o prazer que o mentiroso tem e expressa por um rápido sorriso ao perceber que está conseguindo convencer!).

4. Resposta **B**.

Por que a foto B é a falsa? Resposta na questão #7, abaixo.

5. Resposta **B**.

A frase "*Para ser bem honesto...*" está associada a atitude mentirosa.

Os mentirosos gostam de usar essas "declarações de afirmação" para reforçar e deixarem uma aparência de veracidade no ar.

Quem diz a verdade normalmente não precisa ficar enfatizando demais: os fatos falam por si mesmos.

6. Resposta C.

Se o indivíduo já admitiu o erro, busque saber **o que o levou a mentir**. A chave para obter respostas verdadeiras, especialmente em entrevistas ou interrogatórios, é jamais entrar em confronto.

Peça às pessoas para darem a sua versão dos fatos, sem julgar, mas usando frases como "**O que fez você fazer isso...?**", ao invés de sair atropelando com um "*Por quê?*"

Sem pressão, fazendo perguntas abertas e ao se mostrar disposto a ouvir a explicação, as chances são maiores de que você chegue mais perto da verdade.

7. Resposta A.

E aqui vai a resposta para a questão 4.

Olhe nos olhos para ver o sorriso verdadeiro! Em sorrisos falsos ou "sociais", os músculos ao redor dos olhos, chamados tecnicamente de *orbicularis oculi*, não participam.

O sinal revelador é a ausência de "**pés de galinha**" no canto dos olhos, presentes em sorrisos genuínos.

8. Resposta B.

É o **seu comportamento não verbal** que mais provavelmente pode revelar toda a trapaça de alguém, e não as suas palavras.

Os mentirosos geralmente se concentram em como vão contar a sua história e, para soarem convincentes, tentam controlar sua linguagem corporal.

Como as palavras representam apenas 7% da forma verbal como nos comunicamos, 28% é do tom de voz, a linguagem corporal fica responsável pelos outros **65%** das tudo que transmitimos.

Portanto, há muito mais informação não verbal sendo passada que os investigadores da mentira podem usar a seu favor.

9. Resposta A.

Medo, tristeza, nojo, felicidade, desprezo surpresa e raiva, todas elas são emoções primárias universais. E são expressas com expressões faciais semelhantes em qualquer lugar do mundo.

10. Resposta A

É fato, na hora da mentir a tendência é o sujeito **piscar mais**. Ainda que olhar mais ou menos não seja um indicador muito confiável de mentira, o *aumento anormal do número de piscadas dos olhos* de uma pessoa durante um questionamento deve nos deixar alerta.

11. Resposta E.

Das sete emoções primárias, *a que aparece de maneira assimétrica na face* é o **desprezo**.

A expressão padrão de desprezo envolve apenas um canto, e não ambos, da boca sendo puxada ligeiramente para cima e para o lado.

13. Resposta B

Introduções detalhadas são mais comuns em histórias **falsas** do que nas verdadeiras.

É relativamente fácil para um mentiroso enfeitar uma história com detalhes tolos enquanto poupa as partes que realmente interessam.

Se há detalhes introdutórios demais, pode haver verdades de menos.

14. Resposta B.

O segredo da mentira é por tudo em ordem temporal. Afinal, é melhor que as histórias inventadas sejam contadas em ordem cronológica, pois assim os fatos ficam *mais fáceis de serem lembrados*.

15. Resposta A.

Quem narra algo que ocorreu de verdade **se emocionam ao recontar uma história.**

Já os mentirosos não sentem emoção nenhuma porque só decoraram uma série de fatos inventados.

16. Resposta A.

Aqueles que falam a verdade tende a ilustrar com gestos as suas histórias. E não segue uma ordem.

17. Resposta A.

É provável que alguém que conte uma história verdadeira fale com riqueza de detalhes sobre as partes ou sobre os fatos principais.

Conclusão:

Há dois filmes que eu gosto muito que tem tudo a ver com os sinais da mentira e da verdade.

Um é *O Sexto Sentido* e o outro é *Passageiros*. Não sei se você os assistiu, mas ambos falam de realidades que precisam ser encaradas, mas que os seus protagonistas só o fazem quando estão preparados.

No meio da trama de cada um deles, há uma frase que se resume a ideia geral cada trama

Em *O Sexto Sentido*, ouvimos:

Eles só veem o que querem ver.

No filme *Passageiros* um personagem fala:

Às vezes nós construímos a mentira com partes da verdade.

Na vida real é a mesma coisa. Precisamos aprender a ler os sinais.

Não podemos fugir deles para sempre.

Mas também não podemos e nem devemos fabricar sinais falsos e confortáveis.

Se você quer a verdade, você precisa ser abrir para ela venha ela da forma que vier.

A mentira só se mantém, como diz a frase de abertura lá na Introdução, quando as pessoas não ousam tentar desmascara-la.

Nós podemos encontrar as duas: a verdade e a mentira.

Basta que não fechemos os olhos.

Basta que nos conheçamos um pouco mais.

Basta que vejamos do que nós humanos somos feitos e do que estamos atrás.

E a mentira e a verdade serão claras como água.

Fontes:

<https://www.paulekman.com/blog/why-do-people-lie-motives/>

<https://www.jnforensics.com/post/detecting-deception>

<https://bestlifeonline.com/15-secret-tricks-for-spotting-a-lie-every-time/>

<http://georgezapo.com/articles/10-ways-to-detect-a-liar/>

<http://liespotting.com/liespotting-basics/body/>

<http://liespotting.com/liespotting-basics/face/>

<http://liespotting.com/liespotting-basics/words/>

<https://evoke.ie/2018/11/21/life-style/how-to-spot-liar-in-text-message>

<https://www.scienceofpeople.com/lying-text/>

<http://liespotting.com/2010/06/how-to-baseline-someones-behavior-in-3-simple-steps/>

<https://www.psychologytoday.com/intl/articles/199705/the-truth-about-lying>

<https://www.psychologytoday.com/intl/blog/hope-relationships/201507/6-ways-detect-liar-in-just-seconds>

<https://www.psychologytoday.com/intl/articles/201101/secrets-special-agents?collection=83523>

<http://liespotting.com/liespotting-basics/quiz/>

Meus outros livros:

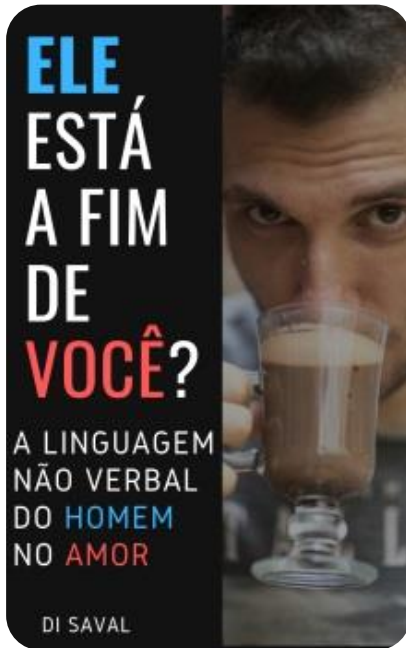
Coleção “Linguagem Não Verbal”



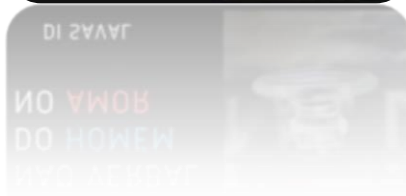
[A Arte de Ler as Pessoas](#)

[A Linguagem Não Verbal do Carisma](#)





Ele está a fim de Você?



Ela está a fim de Você?

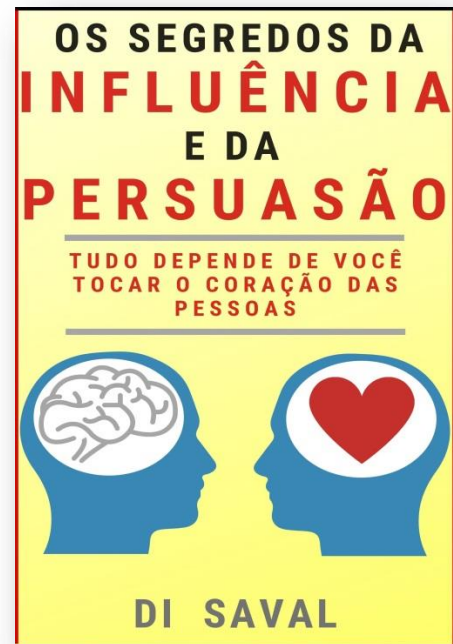


Empreendedorismo e Sucesso:

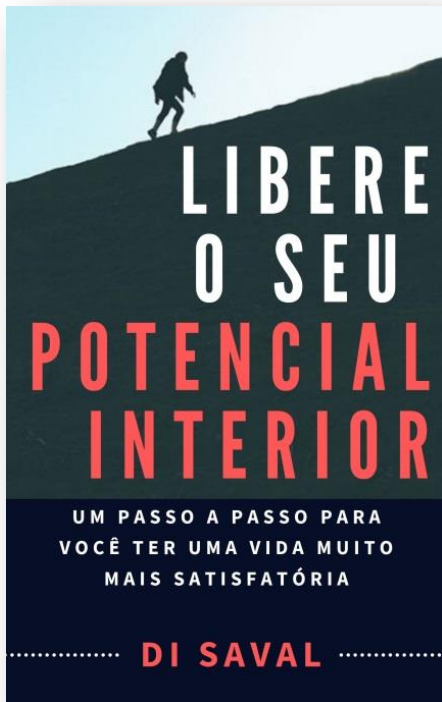
VAI EMPREENDER – Comece fazendo Arte



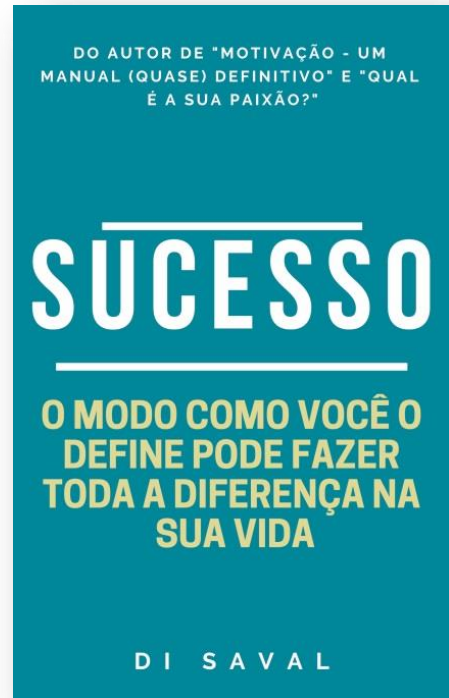
Os Segredos da Influência e da Persuasão



Libere o seu POTENCIAL INTERIOR



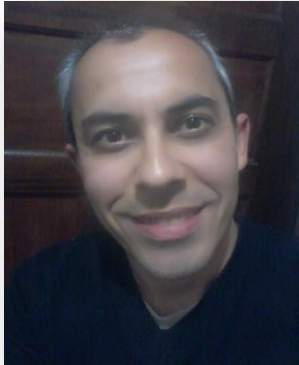
*Sucesso – O modo como você o define pode
fazer toda a diferença na sua vida*



Faça Mais, Faça Melhor, Faça mais Rápido



Sobre o Autor:



*Di Saval tem formação em Filosofia e Teologia. Há muito tempo é um estudioso e pesquisador independente sobre tudo o que envolve **Autoconhecimento** e **Crescimento Pessoal**. O que ele tem descoberto em seus estudos é que só conseguimos ser felizes se descobrirmos a nossa **verdadeira identidade** e passarmos a viver, trabalhar e nos expressar a partir dela. Por isso, ele tem como projeto divulgar, de maneira acessível a todos, tudo o que ele vem aprendendo há mais de vinte anos sobre temas, estratégias e ferramentas em geral que nos possam ajudar a desenvolver as nossas vidas. Além de “blogar” sobre Autoconhecimento, ele escreve sobre Empreendedorismo, e é um aventureiro no mundo do **Marketing e do Empreendedorismo Digital**.*

Contatos

E-mail: didiho@hotmail.com

Instagram: didi_1938

